

Inmobiliaria

elEconomista

Revista mensual

2 de enero de 2019 | Nº 28



Pablo Párraga

Director de Retail de Knight Frank

“Los centros comerciales de Madrid están entre los más rentables de Europa” | P22



El sector espera dos años de ciclo alcista para el ladrillo | P4

Los fondos se lanzan a por suelo para residencias | P36

LOS 21 MUNICIPIOS MÁS POBLADOS ESTÁN LEJOS DE LA BURBUJA

Mientras los precios en Madrid y Barcelona están en algunos barrios por encima de la época del ‘boom’, en otras ciudades siguen cayendo o se mantienen estables | P42

32. Termómetro Barcelona y Madrid, a la cabeza del lujo hotelero

A pesar de haber sufrido un descenso del RevPar en el último años del 8% y 2%, respectivamente

36. Consultoría Los fondos, a por suelo para residencias

La falta de activos terminados para la compra les lleva a asumir mayor riesgo con promoción

42. Tendencia Mas de 20 municipios, siguen sin recuperarse

La evolución del segmento residencial tras la crisis ha sido dispar, en precios y transacciones

46. Exclusivo La Bombonera, a la venta en Barcelona

Esta casa modernista diseñada por Manuel Joaquín está localizada en La Garriga

Edita: Editorial Ecoprensa S.A. **Presidente de Ecoprensa:** Alfonso de Salas
Vicepresidente: Gregorio Peña **Director Gerente:** Julio Gutiérrez
Directora de Relaciones Institucionales: Pilar Rodríguez **Director de Marca y Eventos:** Juan Carlos Serrano

Director de elEconomista: Amador G. Ayora
Coordinadora de Revistas Digitales: Virginia Gonzalvo
Directora de 'elEconomista Inmobiliaria': Alba Brualla **Diseño:** Pedro Vicente y Elena Herrera **Fotografía:** Pepo García **Infografía:** Clemente Ortega **Redacción:** Luzmelia Torres

Actualidad El mercado espera dos años más de bonanza

Nuevas tecnologías, sostenibilidad y agilizar los procesos administrativos son algunos de los retos del sector para este año

4



22



Entrevista Pablo Párraga, director de retail de Knight Frank

“Los centros comerciales de Madrid están entre los más rentables de Europa, al nivel de Londres y Ámsterdam”

En Proyecto Madrid: al norte, vivienda y al sur, la industria

Pozuelo de Alarcón, San Sebastian de los Reyes y Majadahonda suman 15.000 casas por construir



16



28

Los Protagonistas El sector capta 'startups' para que le ayude en innovación

Las empresas inmobiliarias se adaptan así a los nuevos procedimientos y desarrollos tecnológicos

El mercado inmobiliario con síntomas positivos hasta 2020

En 2019, las previsiones macroeconómicas apuntan una evolución positiva de la economía española, impulsada por la demanda interna y mejor comportamiento de las exportaciones. Se estima un crecimiento más moderado, con crecimientos de precio, pero a un ritmo inferior al registrado en el último periodo y una reducción progresiva de la tasa de paro. Hay un consenso generalizado en los expertos del sector, en apuntar una tendencia alcista del mercado inmobiliario hasta 2020, pero habrá que estar atentos a determinadas circunstancias geopolíticas o económicas que puedan influir en el sector como la guerra comercial entre China y Estados Unidos, la negociación del *Brexit*, la subida de tipos en la eurozona o, en clave nacional, el déficit y la abultada deuda pública. Probablemente uno de los grandes retos del próximo año para el sector inmobiliario será la regulación del alquiler tanto residencial de primera vivienda como vacacional así como el desarrollo de obra nueva en la periferia de las grandes capitales. El reto en 2019 será tratar de consolidar la tendencia actual no solo en las grandes capitales, sino también en el resto de mercados que actualmente están teniendo un comportamiento más neutro.

En el sector terciario, los expertos apuntan una tendencia alcista ya registrada en el último año derivada de los nuevos desarrollos y se espera una consolidación del equilibrio entre compra online y física. El comportamiento de la economía en cuanto a crecimiento de PIB y gasto de familias y empresas, podría generar una mayor demanda de espacios de oficinas, comerciales e industriales, que repercutirá en la evolución de precios tanto de alquiler como de venta. La inversión inmobiliaria en general ha mostrado dinamismo en 2018 tanto en inversión directa en activos como en operaciones corporativas, tanto en producto terciario (socimis) como en residencial. En 2019 la inversión estará condicionada por el comportamiento de los usuarios, tanto del comprador residencial como del inversor y/o usuario terciario. El sector prevé una menor compresión de las rentabilidades, ya que están en cifras y ratios ajustados. Entre los grandes desafíos del sector en el ámbito residencial para 2019 está: el retraso en la concesión de licencias de construcción, que en algunos municipios supera el año; la escasez de suelo finalista -que los ayuntamientos deberían paliar poniendo nuevo suelo en gestión- y los incrementos de los costes de la construcción, motivados, fundamentalmente, por la falta de mano de obra.

Uno de los grandes retos para el sector inmobiliario en 2019 será la regulación del alquiler tanto residencial de primera vivienda como vacacional, así como el desarrollo de obra nueva en la periferia de las grandes capitales

EL MERCADO CUENTA CON DOS AÑOS DE BONANZA

Nuevas tecnologías, sostenibilidad y medio ambiente son variables fundamentales en el nuevo negocio inmobiliario. Buscar soluciones a la falta de agilidad en los procesos de calificación de suelo, a los retrasos en la concesión de licencias, financiación de la actividad promotora, subida de los costes de construcción y falta de mano de obra cualificada, son los retos para el 2019

LUZMELIA TORRES



Un año más, España será en 2019 uno de los mercados más atractivos para la inversión inmobiliaria según los expertos del sector. Por un lado, la economía seguirá creciendo por encima de la media europea y por otro, todos los segmentos ofrecen oportunidades de negocio, lo que unido a un entorno en el que la financiación no será un problema hace pensar que 2019 continuará siendo un año de alta actividad en el sector inmobiliario.

“Las perspectivas de la economía española, con las mejores previsiones de toda la UE pese a los recientes recortes, y la propia evolución del sector hacen prever que la tendencia positiva para el sector inmobiliario va a tener su continuidad en 2019. Con unas rentas al alza, todos los mercados se encuentran en un buen momento pero, sin duda, el logístico es el que presenta el mayor recorrido. Si bien es cierto que la previsible subida de tipos genera ciertas incertidumbres, hay que recordar que puede tener una connotación positiva en aquellas compañías que, como es el caso de Merlin cuenten con un balance cubierto. Esto se debe a que la subida de tipos normalmente se suele dar por un repunte de la inflación por lo que en nuestra cuenta de resultados se producirá un incremento de ingresos, ya que todos nuestros contratos crecen anualmente con la inflación, mientras que nuestro tipo de interés lo tenemos cubierto o fijado”.

Si nos centramos en el sector residencial hay varios retos que debe afrontar este año. Para Juan Velayos, consejero delegado de Neinor Homes, “será imprescindible dar respuesta a las necesidades de los ciudadanos en cuanto al acceso a la vivienda, para lo que es necesario un diálogo entre todos los actores, alejado de medidas politizadas. Desde el sector venimos reclamando un diálogo entre el ente público y las compañías, que permita acometer las modificaciones legislativas necesarias para simplificar la normativa existente, así como la creación de organismos técnicos y despolitizados que generen suelo en función de razones técnicas y las necesidades de cada ciudad. Además, otro de los retos será dar acceso a nuevas generaciones de población, que hoy se les conoce como millennials y serán los compradores del futuro. La clave en el futuro del sector pasa por saber adaptarse a las necesidades de estas nuevas generaciones, que ven más allá de las cuatro paredes que conforman una vivienda y apuestan por la tecnología, la innovación y la sostenibilidad como base para su confort. Los promotores debemos ver con anticipación estas necesidades para poder dar soluciones acordes a las necesidades actuales y que se nos vienen. En Neinor Homes, consideramos la innovación como la herramienta



ISTOCK

150.000

**Hay que crear
las estructuras
necesarias para
desarrollar 150.000
viviendas al año**

fundamental para desarrollar esta ventaja competitiva, entendida en un sentido amplio como la incorporación de las nuevas tecnologías y nuevas maneras de hacer las cosas”

En esta línea, Félix Abánades, presidente de Quabit Inmobiliaria, apunta que “es fundamental dar solución a algunos aspectos como la falta de agilidad en los procesos de calificación que generen más suelo apto para la construcción residencial, los retrasos en la concesión de licencias, la financiación de la actividad promotora y de las compras de suelo, la subida de los diferentes costes de construcción, o la falta de mano de obra cualificada. Hay un consenso generalizado de que la tendencia alcista que experimenta el mercado inmobiliario va a mantenerse por lo menos hasta 2020, pero habrá que estar atentos a determinadas circunstancias geopolíticas o económicas que puedan influir en el sector como la guerra comercial entre China y EEUU, la negociación del *Brexit*, la subida de tipos en la eurozona o, en clave nacional, el déficit y la abultada deuda pública.

En términos generales, en el mercado residencial, el sector ve una

dinámica positiva con unos fundamentales que se mantendrán sólidos y con margen para que la actividad continúe creciendo en 2019. “El año pasado se detectó que las transacciones en el mercado de suelo estaban desplazándose hacia localizaciones Tier 2 (Valencia, Málaga ciudad, Las Palmas, etc.) y a suelo no finalista, debido a la escasez de suelo prime en las zonas con mayor demanda. Esto supondrá uno de los principales retos para el sector de cara a 2019 y a los próximos ejercicios, ante el cual Metrovacesa está sólidamente posicionada gracias a la capilaridad geográfica única de su cartera de suelo”, asegura Jorge Pérez de Leza, consejero delegado de Metrovacesa, quien añade que “la inflación en los costes de construcción se ha convertido en una preocupación generalizada para todo el sector, que se ha incrementado en un 7 por ciento de media durante los nueve primeros meses del año 2018 y la cual prevemos se mantenga al alza en 2019 aunque a menor ritmo. Esto podrá verse compensado, no obstante, por la revalorización de los precios de la vivienda, que esperamos se mantendrá sólida”.

Otro gran reto es el alquiler, Jaime Echegoyen, presidente de Sareb, explica que “probablemente uno de los grandes retos del próximo año será la regulación del alquiler tanto residencial de primera vivienda como vacacional así como el desarrollo de obra nueva en la periferia de las grandes capitales. El reto en 2019 será tratar de consolidar la tendencia actual no solo en las grandes capitales, sino también en el resto de mercados que actualmente están teniendo un comportamiento más neutro”.

Marta García-Valcárcel, directora general de Gestilar se suma a estos objetivos para el sector en este año. “Los retos del sector se tiene que centrar en reducir tiempos en los trámites de concesión de permisos por parte de la administración en algunos ayuntamientos, sostenibilidad, adecuación de los precios de suelo a la situación actual de mercado, generar nuevos modelos de producción y seguir regenerando el tejido empresarial destruido en la crisis. Además, debemos avanzar en construcción sostenible. El objetivo son los edificios de consumo nulo. La tecnología de energías alternativas y renovables está avanzando. Cada vez éstas son más eficientes y los recursos naturales cada vez más escasos, por lo que debemos trabajar también en esta línea”.

Nuevas tecnologías, sostenibilidad y medio ambiente, se confirman como variables fundamentales en el nuevo negocio inmobiliario. El sector debe de seguir evolucionando en la mejora del producto, la digitalización y mejora de los procesos y procedimientos, la estandarización e industrialización de los procesos constructivos y la mejora de la atención y servicio del cliente.



Principales sectores en alza

Jaime Echegoyen, presidente de Sareb, analiza los principales sectores inmobiliarios:

■ Residencial

Se prevé que el número de viviendas transaccionadas en 2018 supere las 570.000 unidades, un 7% más que en 2017. La consolidación del mercado residencial ha venido acompañada de un incremento moderado de precios, del 2,4%.

■ Oficinas

Incremento de las rentas en todas las zonas, caída de la disponibilidad y aumento de la inversión. Las zonas con mayores desarrollos están en zonas descentralizadas, por la mayor disponibilidad de suelo y mejores expectativas de rentas.

■ Comercial

Consolidación del mercado 'retail' con crecimiento del comercio electrónico. Las grandes firmas procuran mantener un equilibrio entre compra online y tiendas físicas.

■ Logístico/industrial

Los precios se han mantenido, los niveles de disponibilidad han ido a la baja y la inversión se ha incrementado. Crece el interés del inversor por adquirir suelo para espacios logísticos.



El objetivo son los edificios de consumo casi nulo.
DANIEL G. MATA

“En algunos mercados tendremos que ser capaces, con la colaboración de la administración, de generar y transformar nuevas bolsas de suelo que permitan continuar generando oferta a buen precio y con las características que se adapten a las necesidades del momento en tecnología, sostenibilidad, tipología y servicios. Sin más suelo algunos mercados corremos el peligro de crear situaciones de desequilibrio entre oferta y demanda que siempre acaban en subidas de precio que dejan al cliente fuera del mercado. Otro de los riesgos a los que nos estamos enfrentando es la continua escalada de los principales costes de la vivienda, suelo y construcción, sin olvidar los impuestos, por lo que si no atajamos esta escalada de precios podremos encontrar con escenarios no deseables. Para los operadores que estamos en el mercado desde hace 45 años y queremos seguir estando en un futuro largo, la estabilidad y sostenibilidad del mercado son fundamentales, necesitamos trabajar en un escenario de continuidad que nos permita



seguir invirtiendo con tranquilidad y mejorando nuestras organizaciones para mejorar el producto final y ganar en eficiencias desde la base de la innovación y la digitalización” declara David Botín director general en Áurea Homes.

Como conclusión, Juan Antonio Gómez-Pintado, consejero delegado de Vía Célere, piensa que “hay que seguir la senda de modernización que se ha iniciado en 2018, crear las estructuras necesarias para acometer el desarrollo de las 150.000 viviendas que poco a poco tendremos que afrontar y seguir trabajando para que las administraciones mejoren sus estructuras administrativas para reducir los plazos de las concesiones de licencia, que nos hacen tener unas eficiencias y coste de capital que encarecen el precio de la vivienda. Esto sumado a la mejora de la accesibilidad a la vivienda para los jóvenes, que seamos capaces de encontrar entre todos la fórmula que permita que esto ocurra.



Aurea Rivela

Head of Corporate Services de Utopicus

Las grandes empresas han tardado demasiado en dar el salto a pensar en términos de cultura corporativa y aplicar nuevas tendencias. Por su tamaño, antigüedad y su historial de éxitos, muchas corporaciones se resisten a asimilar conceptos recientes

El futuro de las grandes empresas está en el ‘coworking’

Hace solo una década el concepto coworking apenas era un anglicismo incomprensible para todo el mundo, más allá de esos pioneros emprendedores. Hoy se puede decir con firmeza que es más una industria propia que una tendencia, una forma de entender el trabajo más que una alternativa forzosa. Los números hablan por sí mismos: existen “oficialmente” más de 1,2 millones de *coworkers* en todo el mundo situados en cerca de 14.000 espacios, con perspectiva de que aumenten hasta los 26.000 en los próximos años. Y según Coworking Spain, en España somos más de 900 espacios de este tipo, lo que nos sitúa terceros en el *ranking* mundial. Ahí es nada.

Las grandes empresas, mientras tanto, han tardado demasiado en dar el salto a la hora de pensar en términos de cultura corporativa y en aplicar nuevas tendencias de trabajo. Por su tamaño, su antigüedad y su historial de éxitos, muchas corporaciones se resisten a asimilar conceptos recientes. Ahora, con el tablero de juego ya replanteado, necesitan ser más ágiles que nunca. De ahí nacen soluciones mixtas como el *coworking* corporativo, que significa plantear espacios abiertos y puestos de trabajo dentro de complejos empresariales, o directamente plantear llevar una gran empresa a un espacio de *coworking* adaptado a sus necesidades.

Vamos a plantear distintos casos en los que la filosofía empresarial puede necesitar adaptarse al nuevo panorama.

La creciente globalización e internacionalización de cualquier agente relevante en el s. XXI exige mucha flexibilidad a las grandes empresas. Pueden encontrarse en la situación de necesitar un espacio en la duración de una feria, de un proyecto de varias semanas, o bien pueden requerir de oficinas durante varios meses mientras comienzan el proceso de instalarse de forma independiente. En ambos casos, la filosofía *coworking* viene como anillo al dedo. Es una forma de entender el trabajo modular y adaptativa. Incurren en menos gastos y tienen todas las prestaciones que pueden necesitar.

Mejor aún, el entorno facilita la integración con el país de acogida. Encontrarse cerca de otras empresas y emprendedores ayuda a cualquier ejecutivo internacional a tener una visión de conjunto de una forma mucho más clara que al hacerlo por su cuenta. Un equipo puede asumir el riesgo de probar suerte en un mercado extranjero minimizando la inversión o, simplemente, dedicarle tiempo a buscar el espacio idóneo para su empresa. Las fórmulas y soluciones que aplicar por una empresa son muy variadas: desde alquilar una sala de reuniones, una o varias oficinas privadas, puestos flexibles... Aquí es donde las opciones del *coworking* ofrecen un abanico de posibilidades prácticamente personalizado.

Los conceptos del trabajo remoto y del mundo *freelance* -

autónomo empiezan a ser más la norma y menos la excepción. El trabajador no solo agradece, sino que exige poder tener la libertad de moverse según sus necesidades o las de sus distintos proyectos. El reto de una gran empresa está en ofrecer distintas posibilidades a los distintos tipos de contrato, ya sea porque existan proyectos que demanden puestos flexibles o porque los mismos trabajadores tengan unas condiciones presenciales mixtas.

Compartir techo con comunidades emergentes o tener a mano una buena agenda de eventos les ayuda a mantenerse al tanto de las últimas tendencias en industria, tecnología y educación digital. El éxito del modelo *coworking* surge de querer trabajar feliz y crear un entorno donde pueda alimentarse el talento de cada uno. Se favorece un entorno de aceleración cultural, de interacción y de agilidad en la innovación. Por estas razones, empresas enteras pueden trabajar en un edificio de *coworking* con funciones prime como las anteriormente mencionadas. Pueden hacerse con una planta entera, o compartirla con empresas afines. Para ellas implica poder trabajar codo con codo junto a futuros colaboradores, empleados y proveedores. E idealmente, ecosistemas emergentes como las industrias *Fintech*, *blockchain*, etcétera pueden compartir recursos a la vez que comparten techo. Son cada vez más los trabajadores de primera línea que cuentan con un perfil internacional, sobre todo entre las generaciones jóvenes. Para ellos es tan importante el estilo de vida como la forma de entender el trabajo que nació a partir de los primeros *coworking*: una comunidad de gente afín de distintas industrias con las que compartir conocimientos y oportunidades. Ofrecerle a alguien de entre 20 y 40 años un puesto fijo en una gran oficina, a la manera clásica, cada vez es más complicado. Y si varias empresas se pelean por su talento, más aún.

Un espacio de trabajo flexible es clave para promover nuevas formas de cultura corporativa. El *coworking corporativo* sirve para aplicar estos mismos principios que han utilizado emprendedores y *startups* en empresas de gran tamaño, con plantas enteras de oficinas de disposición abierta que puedan modular a placer. Este modelo mixto genera nuevas formas de trabajar, más ágiles, colaborativas y creativas, atendiendo a las necesidades del trabajador sin eliminar la privacidad y los requerimientos de cada empresa. Aún más importante, hacer saber al mundo que están adaptándose al mercado genera muy buena sensación cara al posicionamiento de marca. No hay una declaración de intenciones más firme que saber que estás preparado para la volatilidad del siglo XXI.

En este sentido, en Utopicus diseñamos espacios que respondan a las necesidades de las empresas en la era digital. ¿Qué les ofrecemos? Les ofrecemos todas las opciones anteriormente mencionadas: desde salas de reuniones u oficinas que pueden alquilar para un proyecto concreto hasta oficinas privadas para una futura internacionalización; un proceso de experimentación con el espacio y la cultura corporativa que nos entusiasma. Creemos que, con los ingredientes adecuados, podemos hacer florecer a industrias nacionales e internacionales. Más importante aún, Utopicus pretende llevar esta misma filosofía a empresas ya establecidas. A todos aquellos que se animen a formar parte de la revolución del trabajo les queremos proponer una transformación integral, desde la arquitectura hasta los procesos internos. Hacer un *onboarding* absoluto al nuevo siglo. Al fin y al cabo, estos cambios de la cultura corporativa no tienen otro objetivo que el de construir sobre lo ya establecido e intentar hacer del 70 por ciento de nuestra vida algo mucho más gratificante

Aurea Rivela

Head of Corporate Services de Utopicus

Un espacio de trabajo flexible es clave para promover nuevas formas de cultura corporativa. El 'coworking' sirve para aplicar estos mismos principios que han utilizado 'startups' en empresas de gran tamaño



NIEREMBERG 14 COMBINA **EXCLUSIVIDAD Y FUNCIONALIDAD**

Metrovacesa ha iniciado la comercialización de este proyecto en el centro de Madrid. Consta de 67 viviendas de 1 a 4 dormitorios con piscina, gimnasio y solárium

ELECONOMISTA

Metrovacesa ha iniciado la comercialización del Residencial Nieremberg 14, un proyecto de 67 viviendas exclusivas y funcionales en una de las zonas más privilegiadas de la capital. Situado junto al parque de Berlín, en Ciudad Jardín, se encuentra en un entorno tranquilo y a tan solo 10 minutos a pie de la zona financiera de Azca.

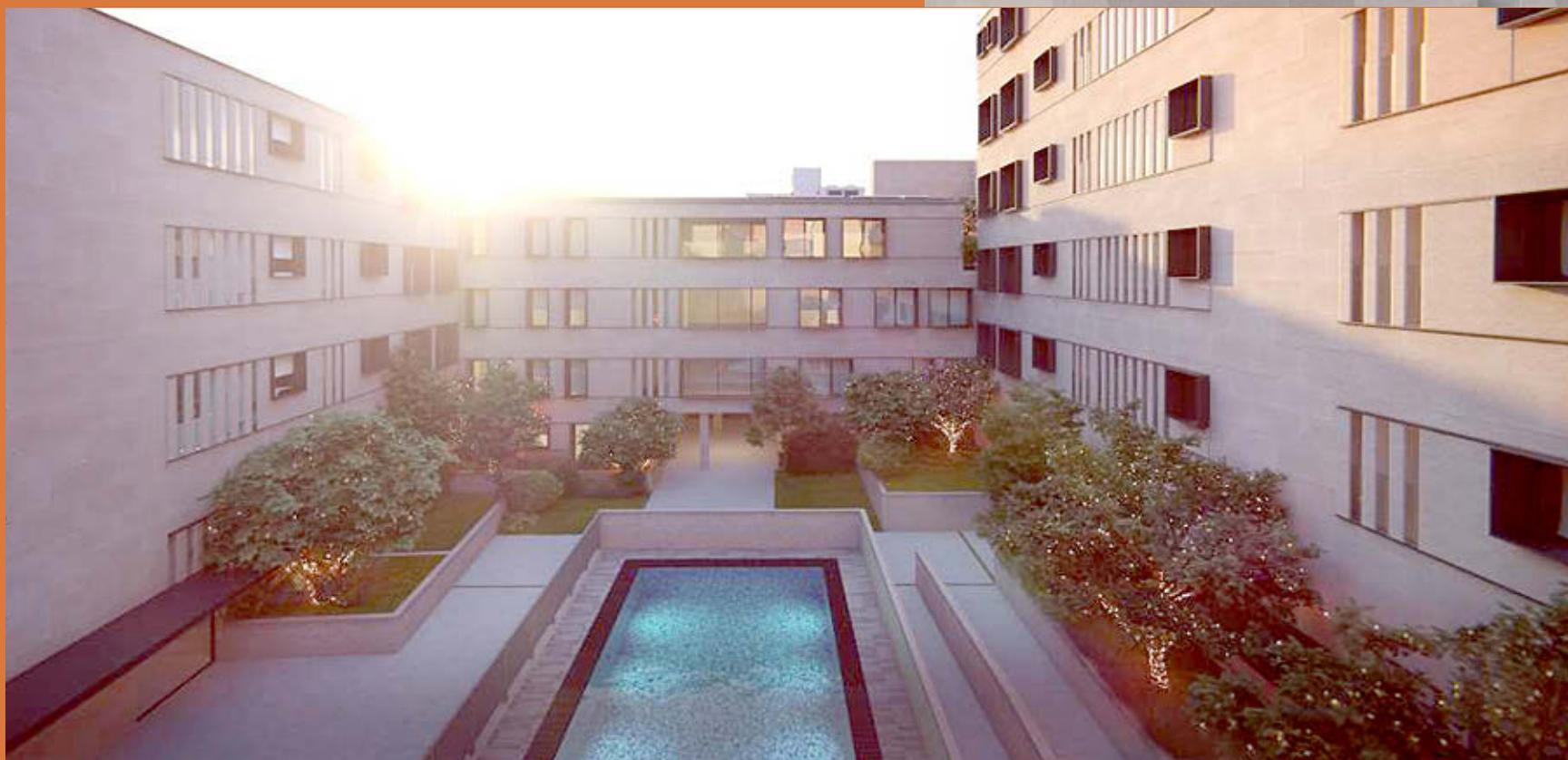
Las viviendas de 1 a 4 dormitorios, están dotadas con materiales de primera calidad y cuentan con gran luminosidad. La mayoría de ellas disponen de terrazas y de una zona de ocio totalmente equipada, con gimnasio, zona para bicicletas y piscina. La promoción también está equipada con una sala *gourmet* y una zona de solárium en la azotea, además de tres sótanos destinados a garajes y

trasteros. El edificio contará con zona comercial en la planta baja del mismo. El proyecto se ubica en el interior de la vía de circunvalación M-30, muy próxima al Paseo de la Castellana, por lo que cuenta con diferentes puntos de transporte y excelentes conexiones. La zona dispone además de una gran cantidad de lugares de ocio y restauración cercanos. Es una apuesta por la regeneración del barrio de Prosperidad. Este barrio ha estado caracterizado hasta hace muy poco por ser un área con mucha concentración de talleres y edificios industriales. Metrovacesa ha apostado por la zona para impulsar la creación de un barrio más sostenible y amable, con mayor oferta de servicios, tal y como reclamaban los residentes.



Viviendas desde 390.000 euros con piscina, garaje, gimnasio y solárium en la azotea

Nieremberg 14 es un proyecto de 67 viviendas con gran luminosidad dotadas con materiales de primera calidad. El edificio combina a la perfección exclusividad y funcionalidad gracias a su diseño y proporciones. El residencial cuenta con zonas de ocio totalmente equipadas, con gimnasio, zona para bicicletas, piscina, y además, cuenta con una fantástica zona *gourmet* y solárium en la azotea. Además, se completa este proyecto con tres sótanos destinados a garajes y trasteros. El diseño de Nieremberg 14, ha sido realizado por los arquitectos L&M y el precio de las viviendas parte desde 390.000 euros.



AEDAS HOMES OFRECE EN MAJADAHONDA, EL **PROYECTO QIAN**

Estará formado por viviendas de 2, 3, 4 y 5 dormitorios con precios que parten de 450.000 euros. Destaca por su arquitectura, calidad y sostenibilidad con el certificado Breeam

ELECONOMISTA

Aedas Homes pone a la venta un segundo conjunto de viviendas en su proyecto estrella de Majadahonda. La promoción Qian estará formada por un total de 210 viviendas de 2, 3, 4 y 5 dormitorios -incluidos bajos con jardín y áticos dúplex- con unos precios que en la actualidad parten de los 450.000 euros. Este importe incluye, al menos, 2 plazas de garaje y trastero. “Se trata de una propuesta arquitectónica de primer nivel obra del prestigioso Estudio Lamela que alberga viviendas amplias -de hasta 230 metros cuadrados-, con terraza y de alta calidad para familias que, principalmente, tienen hijos escolarizados en Majadahonda”, explica Pablo Heredia, gerente de Promociones de Aedas Homes en la Territorial Centro.

Otros de los atractivos clave del proyecto, es la sostenibilidad, reflejada en la alta eficiencia energética de las viviendas y en la reducción de emisiones. Aspectos, además, garantizados con el principal sello medioambiental. “Qian ha obtenido el certificado Breeam de referencia internacional y, por tanto, cumple con unas exigencias superiores a las contempladas en el Código Técnico de Edificación”, explica el responsable de Aedas Homes.





Zonas comunes espectaculares: piscina exterior, piscina climatizada, gimnasio, spa y jacuzzi

Las viviendas de Qian cuentan con espectaculares zonas comunes inspiradas en el modelo *resort*. La promoción dispone de piscina exterior tipo lago desbordante, gimnasio equipado, piscina cubierta climatizada, zona spa con sauna y jacuzzi, sala polivalente, circuito perimetral para correr, montar en bici o patinar,

dos canchas de pádel, pista multideportiva, etc. La promoción tiene una de las mejores ubicaciones de Majadahonda ya que cuenta con excelentes dotaciones y equipamientos sanitarios, educativos y comerciales, como el Hospital Puerta de Hierro o los centros comerciales Equinoccio y Plaza Norte 2.



Madrid invierte 100 millones en 693 pisos sociales

La Comunidad de Madrid ha lanzado un proyecto de vivienda social sostenible que comprende una inversión de 99 millones de euros para construir y rehabilitar 693 pisos de alquiler y locales en distintos municipios de la región. Para llevar a cabo estos desarrollos Madrid ha recurrido a la iniciativa Smart Finance for Smart Buildings (SFSB) que promueve el Banco Europeo de Inversiones (BEI) al que le ha pedido un crédito de 55 millones.

Las socimis lanzan una asociación: Asocimi

Las socimis, que representan actualmente el 63% del MAB, han decidido constituir una asociación, a la que han bautizado como Asocimi, para unir fuerzas y tener una voz común que les represente y les defienda frente a posibles cambios fiscales o normativos que les afectan, como es el caso de las batería de medidas urgentes que el Gobierno ha aprobado para el alquiler. Tèmpore, Quonia o Corpfin son algunas de las que la componen.

Neinor ayudará a sus clientes a vender sus casas

Neinor Homes se convierte en la primera promotora de España que ofrece a sus clientes de reposición el servicio de venta de su antigua casa. Para ofrecer este servicio, bautizado como Neinor Replace, la promotora ha llegado a un acuerdo marco con un grupo de 15 agencias locales que se encargarán de la venta de las antiguas viviendas con una comisión más baja y en caso de que no logren venderla el cliente podrá anular sin ningún cargo la compra a Neinor.

GSA levantará su sexta residencia en España

GSA se posiciona como uno de los grandes propietarios de residencias de estudiantes en España con su sexto centro que se ubicará en Valencia. La compañía prevé la apertura de la nueva residencia de en 2021 y con este proyecto, el grupo, cuyas residencias universitarias están gestionadas en España a través de la operadora Nexo Residencias, avanza en sus planes de alcanzar las 14.000 camas en el país en el año 2025.

Parques Reunidos paga 226 millones por Tropical Islands

Parques Reunidos ha comprado el centro acuático más grande del mundo, Tropical Islands, en Alemania, por 226 millones de euros. La compañía española ha alcanzado un acuerdo con Tanjong PLC para hacerse con este complejo cubierto que se convierte en la mayor adquisición individual de la historia de Parques Reunidos. Tropical Islands es el mayor parque acuático cubierto del mundo, que cuenta también con una selva tropical.

CASAS con firma **Quabit** LA SEGURIDAD DE ACERTAR



NATURE SON PARC BY QUABIT

Chalets independientes de 3, 4 y 5 dormitorios. Urbanización con piscina, gimnasio y amplias zonas verdes.



MENORCA



MIJAS

VISTA BY QUABIT

Viviendas de 2 y 3 dormitorios, con amplias y luminosas terrazas. Áticos espectaculares. Urbanización con piscina, Salón Gourmet, gimnasio y jardines tropicales.



EL CAÑAVERAL, MADRID

QUABIT TORRES DEL MAYORAZGO

Viviendas de 2 y 3 dormitorios. Áticos-dúplex y bajos con patio-jardín. Cocina amueblada y equipada. Urbanización con piscina, pádel y gimnasio.



SAN AGUSTÍN DEL GUADALIX, MADRID

QUABIT SAN AGUSTÍN

Viviendas de 2, 3 y 4 dormitorios. Áticos y bajos con patio-jardín. Cocina amueblada y equipada. Urbanización con piscina y pista deportiva.



GUADALAJARA

QUABIT STYLE FASE 2

Viviendas de 2, 3 y 4 dormitorios. Áticos y bajos con patio-jardín. Hogar digital. Urbanización con piscina, Salón Gourmet y zonas verdes.

NEVAS PROMOCIONES en Madrid | Barcelona | Zaragoza
Menorca | Guadalajara y Corredor del Henares
Málaga y Costa del Sol

grupoquabit.com

900 102 131

Quabit
Inmobiliaria

CASAS CON FIRMA QUABIT
LA SEGURIDAD DE ACERTAR

[f /quabit.inmobiliaria](https://www.facebook.com/quabit.inmobiliaria) [t /Grupo_Quabit](https://www.instagram.com/Grupo_Quabit)



MADRID: AL NORTE, VIVIENDA Y AL SUR, LA INDUSTRIA

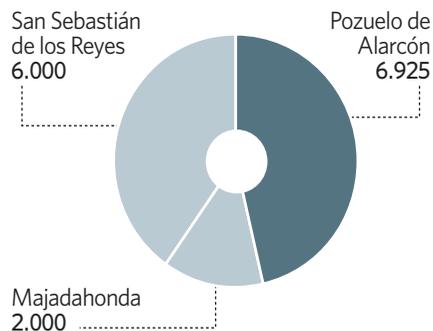
Los municipios de Pozuelo de Alarcón, San Sebastián de los Reyes y Majadahonda suman 15.000 viviendas por construir frente a Getafe, Pinto y Aranjuez con 10 millones de metros para industrial

LUZMELIA TORRES

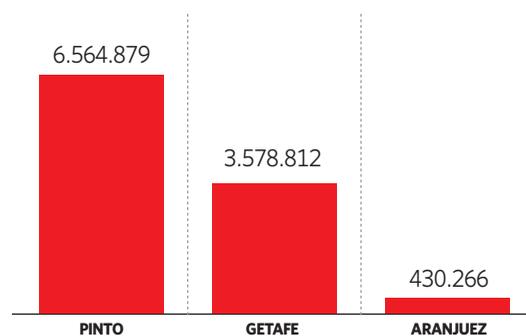
Cuando hablamos de urbanismo, hablamos del estudio de la planificación y ordenación de las ciudades y del territorio. Si nos fijamos en la capital de España, Madrid y hacemos una comparativa del desarrollo urbanístico en el norte y en el sur de la capital, vemos claramente que los municipios del Norte de la Comunidad de Madrid como Pozuelo de Alarcón, San Sebastián de los Reyes y Majadahonda, tienen, principalmente, desarrollos urbanísticos residenciales sumando un total de casi 15.000 viviendas por construir frente a los municipios del Sur de la Comunidad de Madrid como Getafe, Pinto y

Comparativa del urbanismo en el norte y el sur de Madrid

Municipios con mayor desarrollo residencial*



Municipios con mayor desarrollo industrial y terciario



Radiografía de los municipios del norte y sur de Madrid

MUNICIPIO	NÚMERO DE HABITANTES (INE 2017)	SUPERFICIE DESARROLLO URBANÍSTICO (M2)	Nº DE SECTORES A DESARROLLAR	USO MAYORITARIO CRECIMIENTO	Nº DE VIVIENDAS
Pozuelo de Alarcón	85.605	4.743.799	6	Residencial	6.925
Majadahonda	86.707	3.600.000	5	Residencial	6.000
San Sebastián de los Reyes	71.299	1.836.000	5	Residencial	2.000
Pinto	178.288	3.578.812	4	Industrial y Terciario	—
Getafe	50.442	6.564.879	6	Industrial y Terciario	—
Aranjuez	58.213	430.266	3	Industrial y Terciario	—

Fuente: VisualUrb. (*) Viviendas a construir en el norte de Madrid

elEconomista

Aranjuez cuyos desarrollos son principalmente industriales con más de 10 millones de metros cuadrados de uso global para industrial.

Según Pablo Cereijo, CEO de la plataforma digital de Urbanismo VisualUrb, “la incidencia de la política en el mercado residencial viene de muy antiguo y es el que más influye en el incremento de los precios de la vivienda. El origen de este factor no es otro que la falta de diligencia de los responsables de urbanismo a la hora de exigir a los Servicios Técnicos municipales agilidad en la tramitación de los procedimientos administrativos de ejecución de planeamiento”.

Para ver las diferencias urbanísticas entre el norte y el sur, hemos analizado con VisualUrb seis municipios de Madrid, tres al norte: Pozuelo de Alarcón, San Sebastián de los Reyes y Majadahonda, y tres al sur: Getafe, Pinto y Aranjuez, todos ellos según los datos de VisualUrb suspenden en tramitación de instrumentos de planeamiento menor. “Hemos analizado exclusivamente los plazos de tramitación en estos municipios y solo excepcionalmente puede deberse al retraso en la tramitación a la dejadez del promotor, en mi opinión muy excepcionalmente, por tanto seguimos teniendo un problema en tramitación de suelos en la Administración. Cuando un Plan Parcial se tramita en más de seis meses, un estudio de detalle supera la tramitación de 90 días o una licencia de obra se concede con un plazo superior a tres meses deberían de encenderse las luces de alerta en la administración local y dar una solución” apunta Pablo Cereijo.

Según los expertos del sector, los ayuntamientos madrileños de Majadahonda, Pozuelo de Alarcón y San Sebastián de los Reyes acumulan

14 Majadahonda, Pozuelo y San Sebastián, acumulan retrasos de licencias de 14 meses

retrasos de 14 meses o más en la concesión de licencias de obra nueva para proyectos residenciales. La causa principal de esta situación está en los dilatados plazos que tardan en tramitarse y aprobarse las licencias de obra por los respectivos ayuntamientos. Pero ya no solo en la tramitación de licencias de obra donde sí hay municipios como Aranjuez, Valdemoro y Fuenlabrada, que en apenas tres meses resuelven este tipo de gestión administrativa, el problema también está en la falta de desarrollo de suelo y de poner suelo en el mercado.

¿Cómo es el urbanismo de la ciudad en el norte?

Si analizamos el norte de Madrid, según datos de VisualUrb, Majadahonda es una de las ciudades residenciales más importantes del noroeste de la Comunidad de Madrid con 71.299 habitantes, su crecimiento pasa por desarrollar 1.836.000 metros de suelo Urbanizable Sectorizado en su PGOU de 1997 distribuidos en cinco sectores, Valle de la Mina, Huerto del Parrito, Arroyo del Arcipreste, La Carravieja y La Cumbre, los cuatro primeros destinados a residencial y el quinto en la zona noroeste del término municipal a industrial. Un total de 1.136.000 metros de superficie se destinarán a uso residencial con un máximo de 17 viviendas por hectárea lo que supone un total de casi 2.000 viviendas más para los majarriegos, sin contar con los suelos actualmente urbanizados como Los Satélites y Roza Martín.

Otro de los municipios del norte de la capital es Pozuelo de Alarcón, con una población de 85.605 habitantes y un total de seis desarrollos urbanísticos en marcha con una superficie de 4.743.799 metros. Tres de los desarrollos

supondrán la construcción de 6.925 nuevas viviendas. En San Sebastián de los Reyes, el Plan General de Ordenación Urbana de 2001 cuenta con más de 360 hectáreas de terreno clasificado como suelo urbanizable sectorizado con destino a residencial y terciario con una previsión de algo más de 6.000 viviendas en el futuro. El Baile y La Estanquera son las denominaciones de las Áreas de Reparto, en total 3.663 viviendas.

El sur de la capital

Si nos vamos al sur la situación urbanística cambia totalmente en Madrid. Getafe es una de las ciudades más industrializadas de la Comunidad, su población es de 178.288 habitantes y en este municipios podemos encontrar tres referencias importantes: la Base Aérea Militar, el Cerro de los Ángeles tradicionalmente considerado el centro geográfico de la Península Ibérica y la Universidad Carlos III.

Un total de 3.578.812 metros cuadrados de superficie de Suelo Urbanizable Sectorizado componen el crecimiento de la Ciudad de Getafe, sorprende que el municipio no tiene previsto desarrollo Residencial en esta clase de suelo, sus cuatro Sectores La Carpetania Segunda Fase, Arroyo Culebro, Juncal y Olivos-3 se destinan exclusivamente a uso global industrial y terciario.

La Ciudad de Pinto situada a 20 kilómetros al sur de Madrid cuenta con 50.442 habitantes y se caracteriza por ser una gran extensión de zonas naturales y por albergar grandes industrias. El Plan General de Ordenación Urbana de Pinto revisado en 2001 cuenta con seis zonas a desarrollar, dos de uso global industrial, que es el Sector 1 Industrial Norte y el Sector 3 Industrial Noroeste (con un total de 899.279 metros), tres de uso Global Actividades Económicas, Sector 10 La Mechina, Sector 6 El Manto y Sector 7 El Arenal (1.367.140 metros para uso de oficinas y comercial y el desarrollo de mayor importancia es el Sector 9 Punctum Milenium con más de 4 millones de metros cuadrados de desarrollo para uso residencial.

Por último, Aranjuez, situado en el extremo sur de la Comunidad de Madrid por el que pasan los ríos Tajo y Jarama, cuenta con 58.213 habitantes y no tiene grandes desarrollos urbanísticos residenciales. Son tres los sectores que finalizarán el desarrollo de la ciudad y son industriales y actividades productivas de nuevas tecnologías, solamente el Sector X Entrevías es suelo urbanizable sectorizado con una superficie de 69.785 metros y los sectores IX y XI Cerro de la Linterna Oeste que suman 360.481 metros de suelo urbanizable no sectorizado como desarrollo a más largo plazo.



El desarrollo urbanístico en el sur de Madrid es principalmente industrial. Getafe es una de las ciudades más industrializadas. EE



El desarrollo urbanístico en el norte de Madrid es residencial. Majadahonda concentra una gran oferta de vivienda. EE

Precios de los pisos en el norte y sur

■ Norte de Madrid

Según Tinsa, Pozuelo de Alarcón, registra un precio medio de la vivienda superior al de la capital en España. Concretamente se sitúa en 2.850 euros por metro, 25 euros más que en Madrid capital y el siguiente municipio en la Comunidad de Madrid en precio sería Majadahonda con 2.760 euros por metro cuadrado.

■ Sur de Madrid

El sur es la otra cara de la moneda, en precio, respecto al norte. Según Tinsa, entre los municipios de mayor tamaño del sur de la capital que muestran niveles de precio más asequibles son: Parla, Aranjuez y Valdemoro, que se mueven en unos valores medios entre 1.100 y 1.330 euros por metro, menos de la mitad que Madrid. “Los compradores de nivel económico más elevado se decantan por la zona norte de la ciudad de Madrid, pero como hay escasez de obra estudian municipios del área de influencia. Las subidas de precios en Las Rozas, Pozuelo y Majadahonda han impulsado la demanda hacia otros municipios como Boadilla del Monte”, afirma Tinsa.



Neinor
HOMES

**ESCUCHAMOS,
LUEGO CONSTRUIMOS**

Construimos casas pensando en personas

Infórmate en el **900 11 00 2** o en **neinorhomes.com**



José Rodríguez

CEO de Ethic Investors

El pequeño y mediano ahorrador tiene ahora un papel central y las nuevas herramientas digitales lo empoderan para analizar, comprar y vender mejor. En ese nuevo panorama, desempeña un rol estelar el 'crowdfunding' inmobiliario

El sector inmobiliario, ante los retos de su transformación

La tecnología ha irrumpido en el sector inmobiliario como la crecida del mar en un tsunami y está provocando profundas transformaciones en la forma de invertir, construir, comprar, vender, financiar, vivir y crear valor en los bienes raíces. La implementación de los últimos avances está convulsionando, además, el statu quo financiero de una industria gobernada históricamente por las grandes corporaciones y restringida a los expertos. Se eliminan intermediarios, surgen nuevos actores y el mercado cada vez está más cerca de la calle, del ciudadano de a pie. El pequeño y mediano ahorrador tiene ahora un papel central y las nuevas herramientas digitales lo empoderan para analizar, comprar y vender mejor.

En ese nuevo panorama, desempeña un rol estelar el *crowdfunding* inmobiliario, una fórmula conocida también como micromecenazgo o financiación colectiva. Usando herramientas digitales seguras y una plataforma *online* autorizada por las autoridades financieras, cualquier persona puede diversificar su cartera de ahorro a partir de cantidades tan modestas como 50 euros. Sin bancos, sin intermediarios, sin asteriscos, se trata de la fuerza de centenares de pequeños ahorradores financiando operaciones antes reservadas a grandes capitales. ¡La democratización de las inversiones inmobiliarias ha llegado para quedarse!

La revolución *proptech* y *fintech* está cambiando totalmente

el funcionamiento de sectores tradicionales como el inmobiliario, la banca o los seguros. Nada volverá a ser igual en la relación entre las personas y su dinero. Eso es, al mismo tiempo, una gran noticia para el ciudadano de a pie, y un profundo desafío para las empresas, los profesionales del sector, el legislador y el regular. Ninguna de ellos puede permitirse acomodarse y aplicar fórmulas obsoletas ante una realidad que progresa diariamente.

¿Qué tecnologías disruptivas están redefiniendo y van seguir impactando el sector inmobiliario en los próximos 5 años? Inteligencia artificial: Automatizando los flujos de tareas más sencillos, la AI pone en bandeja nuevas formas de gestionar servicios de atención al cliente, resolver dudas y alimentar la relación con los compradores a través de chatbots y asistentes virtuales en portales o *apps* de pisos.

Big Data: cada día creamos 2,5 quintillones de bytes de información, un apabullante volumen de información que nos aproxima a la mente del consumidor y desvela claves sobre cómo consulta, toma decisiones y gestiona los riesgos.

Blockchain: más allá de su aplicación en el bitcoin, se trata de una estructura de datos que optimiza la transmisión de información por los canales digitales. Tiene innumerables aplicaciones en la compraventa de inmuebles gracias a sus prestaciones de seguridad, transparencia, velocidad y eficiencia en costes.

Cloud management: las soluciones basadas en la nube acortan el proceso de cierre de una compra frente al papeleo físico, que es lento e ineficiente para conectar a tasadores, financiadores, propietarios, vendedores y administración.

Drones: ya que el 90 por ciento de los compradores de viviendas decide en Internet, los vendedores disponen aquí de un reclamo espectacular para atraer atención, hacer el proceso más visual y ofrecer propiedades remotas ahorrando tiempo y desplazamientos.

Domótica: la casa robotizada ya es una realidad. Ya es posible monitorizar la calefacción, el aire acondicionado, la ventilación y el estado de los electrodomésticos inteligentes (televisión, seguridad, iluminación...) para una gestión más eficaz.

Dispositivos móviles: los *millennials* y la llamada *Generación Y* ya son los mayores compradores de viviendas del mercado. Muy pronto, todas las webs y aplicaciones estarán diseñadas de forma primaria para móviles.

Realidad virtual: las inmobiliarias más innovadoras ofrecerán cada vez más tours en 3D y vídeo de 360°, que enriquecen la experiencia más allá de las tradicionales fotos. Aporta comodidad y derriba fronteras en las compraventas transnacionales.

Mientras los operadores del mercado nos adaptamos a esta oleada de cambios para seguir siendo competitivos y no perder el tren de los tiempos, el legislador debe proporcionar el marco adecuado para garantizar la libertad, la transparencia, el equilibrio y la eficacia del sistema. No debemos olvidar que la vivienda y los bienes raíces cumplen una función social ineludible. El correcto equilibrio entre flexibilidad y regulación, sin caer en excesos ultramercantilistas ni intervencionistas, permitirá que el mercado inmobiliario siga creciendo de forma

saludable, satisfaciendo las necesidades sociales y personales de consumidores y residentes, y resultando al mismo tiempo un ámbito de actividad económica competitivo y atractivo para inversores y profesionales.

Actualmente, la Ley 5/2015 de Fomento de la Financiación Empresarial limita drásticamente las posibilidades de crecimiento del *crowdfunding* como una alternativa real al monopolio financiero de los bancos en nuestra economía.

La ley detalla dos modalidades de inversores, los acreditados y los no acreditados. Compañías como Ethic Investors, que estamos contribuyendo decisivamente a la democratización de las inversiones inmobiliarias, dirige principalmente sus oportunidades de compraventa colectiva a los ahorradores no acreditados. Es decir, aquellos que no son instituciones o empresas con un volumen determinado de negocio o recursos. Para ese inversor de a pie, el límite de inversión está fijado en 3.000 euros en un mismo proyecto, una cantidad claramente insuficiente que pone un techo artificial y opresivo a la expansión de este prometedor modelo de financiación. Al mismo tiempo, resultan asfixiantes los requisitos documentales exigidos para evaluar a los inversores empresariales o con más recursos (renta superior a los 50.000 euros al año) y poder tratarlos como acreditados. Se nos obliga a exigirles información personal altamente confidencial y el mero proceso de comprobación de la documentación necesaria hace inviable la operativa de nuevas plataformas de *crowdfunding*. Ante el acelerado desarrollo del sector y el imparable avance tecnológico y social, esta ley ha quedado rápidamente obsoleta y necesitamos un nuevo marco normativo que permita explorar todo el potencial económico y técnico que ofrece el *crowdfunding* como herramienta de financiación alternativa.

José Rodríguez

CEO de Ethic Investors

Actualmente,
la Ley 5/2015 de Fomento
de la Financiación
Empresarial limita
drásticamente las
posibilidades de
crecimiento del
crowdfunding como una
alternativa real al
monopolio financiero
de los bancos



NACHO MARTÍN

Pablo PÁRRAGA

Director de retail de Knight Frank

ALBA BRUALLA

El mercado de los centros comerciales, ha sido, junto a las oficinas, uno de los segmentos tradicionales con mayor actividad inversora dentro del inmobiliario español y su atractivo sigue latente a pesar de las dos grandes sombras que le han sobrevolado en los últimos años: la crisis del *retail* en Estados Unidos y el *boom* del comercio electrónico a nivel global. Pablo Párraga, director de retail de Knight Frank, confía en la fortaleza de este negocio en España y cree que la clave estará en la diferenciación y en hacer de la necesidad virtud, ya que el crecimiento del *ecommerce* está forzando a muchos centros a modernizarse para poder convivir con esta tecnología.

¿Qué implantación está teniendo el comercio 'online' en España?

En nuestro país continúa aumentando el número de personas que recurre a la compra *online*. Según los datos de la CNMC, el volumen de negocio del comercio electrónico ha superado en España los 8.900 millones de euros en el primer trimestre de 2018, un 32,8 por ciento más que el año anterior. Observamos que, según las cifras de otros países europeos como Alemania, Reino Unido o Francia, entre otros, España tiene aún gran recorrido para esta tendencia, que en la actualidad está modificando las necesidades de los *retailers*, que cada vez se decantan más por los formatos *flagships*.

“Los centros comerciales de Madrid están entre los más rentables de Europa, equiparándose a Londres”

¿Cómo está afectando este crecimiento del comercio 'online' a la actividad de los centros comerciales en España?

El comercio *online* afecta a la actividad de los centros comerciales desde un doble punto de vista. El primero es que nos obliga a mejorar la experiencia de visita y a ofrecer al cliente algo diferente a aquello que pueda hacer directamente con su ordenador, móvil o tableta. El segundo es que tiene que aprender a convivir y para ello desarrollar íntegramente el concepto de omnicanalidad, dando facilidades a los clientes y operadores mediante la integración de compra *online* y compra física, a la hora de recoger, probar e incluso devolver productos.

¿Cree que los centros comerciales que no se renueven o se modernicen están condenados a morir?

Condenados a morir quizás no, pero es seguro que aquellos centros que no se renueven, lo van a pasar mal. En un contexto en el que nos encontramos a un cliente cada vez más exigente y a unos operadores cada vez más profesionales, es fundamental que los centros comerciales se adapten a las nuevas tendencias. Así, entre las principales tendencias que encontramos ahora en los nuevos centros comerciales podemos destacar la evolución de los conceptos de ocio y restauración, posicionándose como una pieza clave para atraer clientes al centro comercial, la apuesta de los centros por la sostenibilidad y el cuidado del medioambiente, tanto desde un punto de vista técnico y operativo como de concienciación de sus visitantes, y la mejora de la experiencia de visita, con servicios cada vez más personalizados para los clientes.

Además del tipo de centro, ¿se está transformando el perfil de tiendas dentro de los centros para adaptarse mejor a las nuevas tendencias?

Las tiendas en los centros han evolucionado mucho en los últimos años, habiéndose ampliado notablemente la superficie de los operadores, modernizado sus imágenes y habiendo incorporado nuevas tendencias, desde el punto de vista de diseño y experiencia de visita y servicio al cliente.

¿Qué perfil de centro comercial estará mejor preparado para resistir en mejores condiciones al crecimiento del 'ecommerce'?

Nuestra opinión es que en el futuro va a haber dos tipos de centros que funcionen bien. Por un lado, aquellos grandes centros que se posicionan como un destino de ocio en el que pasar el día disfrutando de la experiencia



N. MARTÍN

“El centro comercial tendrá que aprender a convivir con el online”

“El volumen de negocio del 'ecommerce' en España ha crecido un 32%”

“La situación de cierre de EEUU no es extrapolable a España”

y, por otro lado, centros de conveniencia, urbanos y cómodos, donde realizar de una forma sencilla la compra diaria. Aquellos que no se posicionen en ninguno de estos dos tipos son los que lo pasarán peor: *Go big, go urban or go home*.

¿Qué opina de aquellos que advierten de posibles cierres en el sector basándose en la experiencia de lo que está sucediendo en Estados Unidos, donde se prevé que echen el cierre de 300 complejos en los próximos cinco años?

En mi opinión, hablamos de dos mercados muy diferentes, tanto por volumen de centros comerciales como por tipología, por lo que la situación de cierres de EEUU no es extrapolable al mercado español, al menos en el corto y medio plazo.

¿Qué repercusión está teniendo el auge del comercio electrónico en la logística?

El *ecommerce* ha supuesto todo un reto para el sector logístico, modernizándolo y mejorando su percepción y competitividad frente a otros mercados. Para el cliente, la compra finaliza en el momento de recepción del artículo adquirido. La logística cumple un papel fundamental en la disponibilidad de los artículos en el lugar y el tiempo acordados. Con el desarrollo del comercio electrónico, la logística ha dejado de ser un elemento operacional para convertirse en un elemento que aporta valor a los productos, en relación con la disponibilidad de estos. La pujanza del comercio electrónico y la necesidad de reducir los tiempos de entrega hace que la ubicación y/o el tamaño de las instalaciones logísticas cobren más importancia, desplazándolas más cerca de las ciudades o hacia ubicaciones con óptimas comunicaciones. El desarrollo de la mencionada omnicanalidad para los *retailers*, operadores y propietarios, será lo que evolucione la incipiente relación entre la venta en tienda física con la logística de entrega en el lugar y tiempo deseado por el cliente.

¿Qué volumen de inversión espera en centros comerciales para 2018?

El 2018 cerrará con un volumen de inversión en centros comerciales de aproximadamente 2.000 millones de euros. Este año que acaba de terminar ha estado marcado por grandes operaciones de compra de portafolios, que han impulsado la inversión hasta estas cifras. Ejemplo de ello ha sido la venta del portafolio de seis centros comerciales (Manresa, Aljarafe, San Juan,



N. MARTÍN

Terrassa, El Paseo y La Sierra) de Pradera a Carmila por más de 180 millones de euros, la venta del porfolio de cuatro centros comerciales (Vallsur, Los Arcos, El Faro y Bahía Sur) de Unibail Rodamco a Castellana Properties por aproximadamente 490 millones de euros o la venta del porfolio de tres centros comerciales (Gran Casa, Max Center y Valle Real) que eran propiedad a partes iguales de la Sonae Sierra, en alianza con CBRE GI. El importe ha sido de 485 millones de euros y JT Real Estate controlará el 87 por ciento de la *joint venture* con Sonae Sierra, que reduce su participación.

¿Cree que se pueden mantener estas cifras tan elevadas para este año?

Se espera que la inversión en centros comerciales experimente una ralentización, sin embargo, continuará la tendencia de este último año respecto a grandes operaciones de porfolios.

“Hay espacio para nuevas aperturas. Solo hay que ver los éxitos de 2018”

“La inversión en centros el pasado año alcanzará los 2.000 millones”

¿Cuál es el atractivo de los centros comerciales en España frente a los de otros países competidores? ¿Ofrecen unas rentabilidades más altas?

Aunque el comercio *online* y la sobre oferta han puesto en alerta a los centros comerciales en Estados Unidos y existen primeros indicios de esta situación en el mercado británico, en España, el sector sigue en periodo de evolución, con nuevos desarrollos y aperturas de centros en todo el país y con un crecimiento en el porcentaje de ventas. Esta tendencia hace que los centros comerciales en España sigan despertando el interés de los inversores debido a su buena rentabilidad, ya que el precio de los alquileres de sus locales continúa creciendo y la economía española sigue mejorando. Con un 4,25 por ciento de rentabilidad en el tercer trimestre de 2018, los Centros Comerciales de la capital española se encuentran entre los más rentables europeos, equiparándose a ciudades como Londres o Ámsterdam.

¿Cree que sigue habiendo espacio para nuevas aperturas en España?

En España hay espacio para nuevas aperturas y el ejemplo más claro son las aperturas de 2018 y las que prevemos en los próximos. Por poner un ejemplo, este pasado año Knight Frank ha tenido el inmenso privilegio de inaugurar dos proyectos, Torre Sevilla y Torrecárdenas, habiendo alcanzado unos porcentajes de comercialización del 95 y 98 por ciento respectivamente, lo que da una idea de su aceptación por parte de los operadores, y batiendo en ambos casos récords de afluencia, lo que se traduce en la aceptación por parte de los clientes. Además para los próximos años esperamos grandes inauguraciones, como la de Intu Costa del Sol en Torremolinos con una superficie de 170.000 metros cuadrados. En total hay previstos unos 13 nuevos proyectos para los próximos años en distintas ciudades de España y que suman una superficie de más de 800.000 metros cuadrados.

¿Cómo han evolucionado las rentas de los centros comerciales en el último año?

La mejora de la economía tiene su repercusión en los centros comerciales, sobre todo en los incrementos de ventas que estamos viendo en la mayoría de los operadores, lo que hace que puedan soportar unas rentas mayores. Si bien, en la mayoría de los centros, los incrementos de rentas se producen de una forma muy conservadora, lo que si estamos observando en los últimos años es la disminución gradual de las bonificaciones de renta que se concedieron en las épocas de mayor dificultad.



EXCELENCIA AL SERVICIO DE TU
RENTABILIDAD





Javier Sánchez

Director de Innovación
y Marketing de Aedas Homes

Por el lado de los clientes, sabemos que el 74% de las personas analiza su futura casa online y que, en obra nueva, realizan un mínimo de 11 búsquedas en Google antes de llevar a cabo su primer contacto con una promotora

Las 5 claves de la innovación del sector residencial en 2019

Ninguna industria es inmune a la disrupción. De hecho, la incertidumbre es ya la nueva norma. Miremos atrás tan solo 10 años: Hoteles vs Airbnb, Taxis vs Uber, Televisores vs Netflix, Tiendas vs Amazon. El software se come el mundo... ¿Y en construcción? Poco ha cambiado en los últimos 100 años. Por el lado de los clientes, sabemos que el 74% de las personas analiza su futura casa online y que, en obra nueva, realizan un mínimo de 11 búsquedas en Google antes de llevar a cabo su primer contacto con una promotora, sea llamar, entrar en una oficina o rellenar un formulario web. Es decir, hoy en día un potencial cliente sabe mucho más de tu empresa que lo que tú sabes de él.

Ante este panorama de disrupción, incertidumbre y empoderamiento del cliente, ¿qué debemos hacer? Escuchar a tu cliente y leer mucho. Si eres capaz de aislarte del ruido, escucharás que los clientes te están pidiendo a gritos, al menos, 5 cosas: “Háblame”, “conóceme”, “convénceme”, “protégeme” y “dámelo ya”.

¡Háblame!. La gente no quiere visitar webs, usar demasiadas apps, rellenar formularios o enfrentarse a un menú numérico cuando llama por teléfono. La gente prefiere establecer una conversación. Preguntar y que les solucionen las dudas de forma rápida, sencilla y personalizada. ¿Qué tecnologías podemos utilizar para este fin?. Chatbots y asistentes por voz.

Un chatbot es un programa capaz de mantener una

conversación con una persona proporcionando respuestas pertinentes a preguntas escritas. El asistente por voz es un pasito más. En vez de escribir, hablas de forma natural. Veamos tres ejemplos prácticos rápidos. Humano a máquina: tú escribiendo en un chatbot o, mejor, hablando con un asistente por voz como Google Assistant (Google), Alexa (Amazon) o Siri (Apple) y obteniendo respuestas.

Máquina a humano: imagina un asistente por voz llamando por teléfono y conversando con naturalidad con un humano sin que éste sea capaz de detectar si quien está al otro lado es otra persona o una máquina. Deja de imaginar y métete en YouTube y busca Google Duplex.

Máquina a máquina: en breve todos dispondremos de un sistema de inteligencia artificial (IA) que, partiendo de nuestras preferencias, interactuará con otros sistemas de IA que nos facilitarán tareas rutinarias como acordar una cita en la peluquería, pedir comida, agendar reuniones de trabajo, o filtrar a dos o tres casas que te deberías comprar ahorrándote tiempo y dinero en el proceso.

¡Conóceme!. La gente no quiere tener que contar una y otra vez sus preferencias especialmente si es algo repetitivo. Cada vez que un camarero me pregunta cómo me gusta la carne, no puedo evitar pensar que ya lo debería saber. Hemos cedido gran parte de nuestra privacidad a cambio de estar conectados y, sin embargo, la información no juega a nuestro favor. ¿Qué tecnologías podemos utilizar para este fin?.

El marketing contextual se basa en combinar los datos que tenemos del cliente con el contexto en el que está en cada momento para ofrecer el mensaje adecuado en el momento adecuado de una forma natural. Si un potencial cliente visita nuestra web por primera vez desde un móvil con IP nórdica, navegador en sueco y un gran ancho de banda, lo más oportuno sería mostrarle a primer nivel vídeos de viviendas en la Costa de Sol o Mallorca.

Internet de las cosas (IoT). Si el mismo cliente potencial de antes ha decidido pasar un fin de semana en Mallorca para ver algunas casas y detectamos a través de un beacon (un pequeño dispositivo que emite una url) que está cerca de nuestra promoción, le podríamos lanzar un mensaje de bienvenida invitándole a hacernos una visita a nuestra oficina de venta.

¡Convénceme!. La gente no quiere equivocarse a la hora de comprar su futura casa. Actualmente contamos con infografías y vídeos muy realistas que muestran cómo será la casa por dentro, por fuera y las zonas comunes. ¿Qué tecnologías podemos utilizar para este fin?. La realidad virtual permite sumergirse en un mundo completamente digital en el que explorar todos los rincones de una casa y sus alrededores. El problema es que aún no hay un gran parque de gafas de realidad virtual en las casas. La realidad aumentada permite visualizar objetos digitales superpuestos en la realidad. Es especialmente útil cuando quieres visualizar cómo quedarían tus muebles en un espacio.

Por otro lado están los drones. Su uso es cada vez mayor por su capacidad de mostrar a vista de pájaro vídeos de la zona en la que estará la promoción, vías de comunicación, servicios cercanos, el progreso de las obras e incluso las vistas exactas que se verán desde la ventana de cada piso del edificio.

¡Protégeme!. La gente detesta que sus datos estén en

manos de empresas desconocidas cuya finalidad no es comercial. Las empresas deben ganarse la confianza de sus clientes protegiendo su privacidad personal y la de sus transacciones. ¿Qué tecnologías podemos utilizar para este fin?. La tecnología Blockchain permite registrar de forma segura (gracias al cifrado criptográfico) y descentralizada todo tipo de transacciones. Además, mediante los smart contracts (contratos que se ejecutan automáticamente si se producen determinadas condiciones previstas de antemano), es posible vincular cada propiedad con un archivo digital registrando cada transacción y asegurando un proceso más transparente, rápido, ágil y seguro.

¡Dámelo ya!. Vivimos en la era de la inmediatez. Los más jóvenes no están dispuestos a esperar 2 años a que se construya su casa. Su situación laboral o personal ha podido cambiar radicalmente. ¿Qué tecnologías podemos utilizar para este fin?. La promoción industrializada de viviendas 'offsite' (fuera del solar) es el conjunto de procesos y técnicas que permiten planificar, diseñar, fabricar y ensamblar viviendas fuera de su localización final. Las principales ventajas del modelo industrializado son la rapidez, ya que se pasa de un proceso de construcción y entrega de 18-24 meses a 9-12 meses (dependiendo de las licencias). ¿Ciencia ficción? Más bien, realidad. Pueden informarse en la web de AEDAS Homes.

Mejor calidad de ejecución. En una fábrica no se improvisa, no llueve, no falta material ni trabajadores. Todo está organizado. Hay unos tiempos y ritmos. Por eso es posible asegurar que el resultado final cumple todos los estándares previstos reduciendo los repasos y la posventa al mínimo.

Si quieres triunfar en 2019, entabla conversaciones con tus clientes; aprende sus necesidades y motivaciones; despliega formatos potentes e intuitivos que les convenza; protege su identidad; y entrega el producto lo antes posible.

Javier Sánchez

Director de Innovación
y Marketing de Aedas Homes

Si quiere triunfar en 2019, entabla conversaciones con sus clientes; aprenda sus necesidades; despliegue formatos potentes e intuitivos que les convenza; protege su identidad; y entregue el producto lo antes posible

EL SECTOR CAPTA 'STARTUPS' PARA QUE LE AYUDEN EN INNOVACIÓN

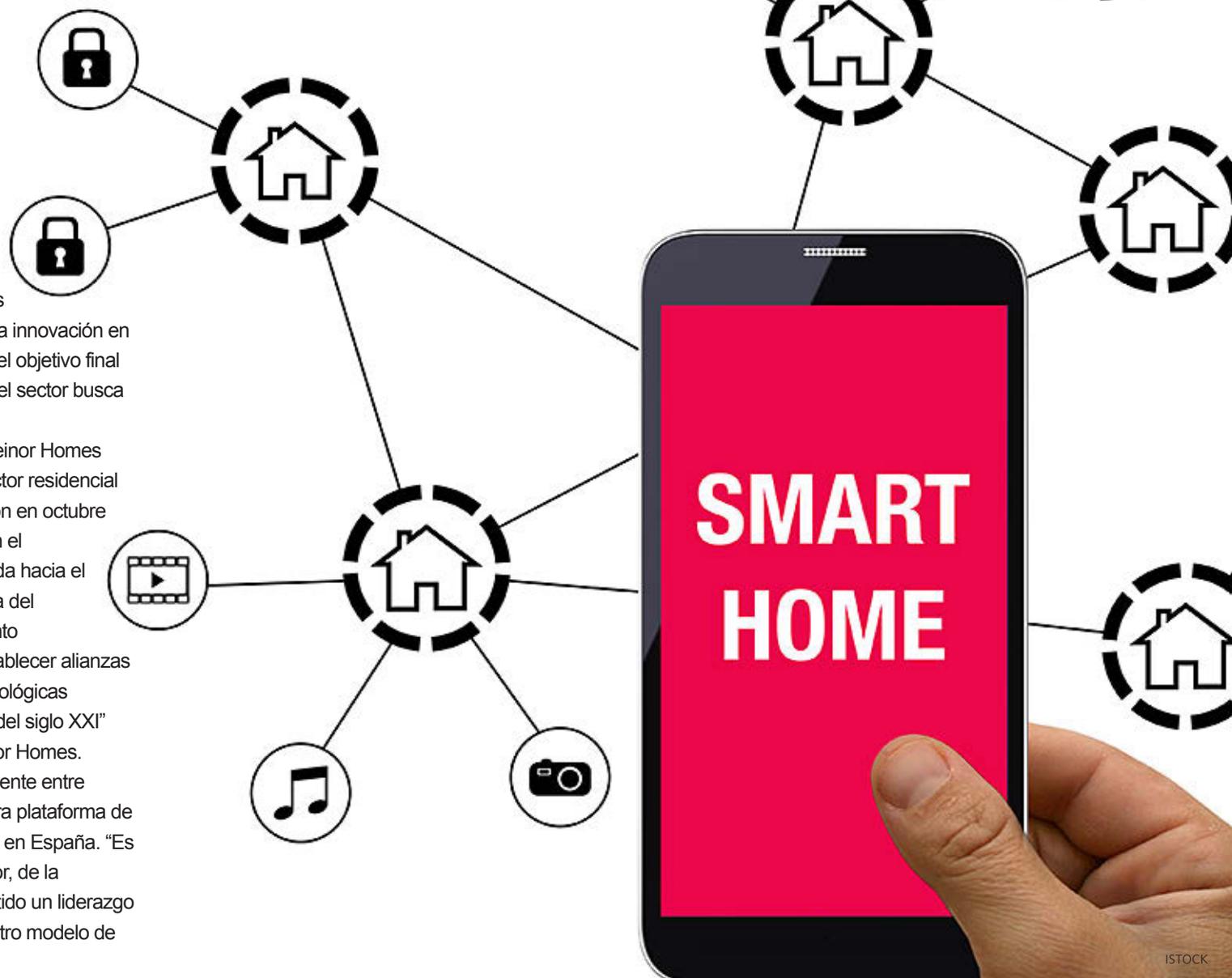
Las empresas inmobiliarias tienen que adaptarse a los nuevos procedimientos y desarrollos tecnológicos que van surgiendo en el mercado y por ello buscan las mejores 'startups' para colaborar

LUZMELIA TORRES

El sector inmobiliario ha iniciado un proceso de alianzas con *startups* para que le ayuden en su apuesta por la innovación en el sector. En los últimos años se han multiplicado el número de iniciativas que dibujan escenarios de innovación abierta en los que las *startups* juegan un papel protagonista. Las empresas inmobiliarias quieren coger este tren. Algunas llevan la innovación en el ADN de la propia compañía y otras acaban de aterrizar, pero el objetivo final es adaptarse a los nuevos desarrollos tecnológicos y, para ello, el sector busca las mejores *startups* con las que trabajar y colaborar.

La primera en subirse a este tren de alta velocidad ha sido Neinor Homes con su apuesta Neinor Next por liderar la transformación del sector residencial en España, una iniciativa pionera que empezó su primera edición en octubre de 2017. "Neinor Next es una de las plataformas que conforman el ecosistema de Innovación Abierta de Neinor Homes. Es la mirada hacia el mercado y la creación de un puente con *startups* del ecosistema del *Proptech*, siendo una de las dos herramientas de emprendimiento corporativo que tiene la compañía. Este proyecto perseguía establecer alianzas con *startups* para impulsar un *venture builder* de empresas tecnológicas vinculadas al negocio residencial y crear el promotor y el hogar del siglo XXI" explica Lucas Galan, director de producto e innovación en Neinor Homes.

Neinor Next nace como marco de colaboración y actúa de puente entre *startups* innovadoras y disruptivas y Neinor Homes. Es la primera plataforma de aceleración e inversión en *startups* de una compañía promotora en España. "Es un compromiso a sangre y fuego por la transformación del sector, de la compañía y por los *startups* del *Proptech*. No sólo nos ha permitido un liderazgo en el sector, sino, además, digitalizar, eficientar y disrupir nuestro modelo de



negocio, y no menos importante, transformar nuestra cultura corporativa, tan difícil en un sector tradicionalmente resistente al cambio”, explica Lucas Galán.

En el sector inmobiliario, las empresas encuentran dificultades cuando se trata de innovar de forma disruptiva y al final se convierten en empresas más conservadoras con un ritmo más lento y con riesgos más calculados. Desde esa postura, las empresas son eficaces creando valor desde la mejora continua, desde la innovación incremental, pero lo son menos capturando el valor que existe en torno a las nuevas oportunidades que se generan en la periferia de su modelo de negocio. Las *startups* por el contrario, sí son eficaces en tomar oportunidades no detectadas o abandonadas por las empresas y son líderes en crear este tipo de innovación. Están dispuestas a proponer modelos diferentes si eso satisface de mejor forma las necesidades del mercado y de los clientes. En este sentido, para Lucas Galán, estas grandes diferencias y esta complementariedad ha sido la razón que ha llevado a Neinor Homes a construir ese puente entre ambos que es Neinor Next. Los beneficios para ambos son muchos y el objetivo es minimizar las debilidades de cada parte y maximizar las fortalezas. Los *startups* nos proporcionan agilidad, creatividad, versatilidad, mayor motivación, crecimiento más rápido y conquista de nuevos mercados. Por el contrario, Neinor Homes ofrece conocimiento y acceso al mercado, recursos, visibilidad para las *startups* y acceso a profesionales del sector con años de experiencia”. Neinor Next ha identificado cuatro *startups* de mayor interés para el sector: Architectures, que es una herramienta de arquitectura digital que aplica la inteligencia artificial; Bogle Legal, para la implantación de la compraventa *online* de viviendas en la web de Neinor Homes; Plactherm, que es un sistema de suelo radiante inteligente que permite un ahorro de energía del 45 por ciento, y 4Domo, un *software* de visualización arquitectónica.

Metrovacesa también se ha querido subir a este tren. Para Carmen Chicharro, directora de innovación y de marketing, “la innovación forma parte del ADN de Metrovacesa y con el objetivo de adaptarnos a los nuevos procedimientos y desarrollos tecnológicos que van surgiendo, hemos hecho gran hincapié en buscar a las mejores startups con las que poder trabajar y colaborar. Buscamos ideas innovadoras y disruptivas que realmente puedan ayudar de una forma ágil y rápida a mejorar tanto nuestros procesos internos como la propuesta hacia nuestros clientes. Actualmente, estamos trabajando en proyectos y aplicaciones muy variados, desde temas de VR/AR, *crowdfunding*, *IoT*, *Blockchain* e Inteligencia Artificial, entre otros”.

La promotora acaba de lanzar Metrovacesa Invest, la primera plataforma de reserva on line para inversores acreditados. Este proyecto nace de la alianza



ISTOCK

XXI Las ‘startups’ ayudarán a crear al nuevo promotor y al nuevo hogar del siglo XXI

con la *startup* de *crowdfunding* Socios Inversores y lo que consigue es que un inversor que cumpla los requisitos podrá reservar una selección de viviendas en pocos pasos, ya esté en España o fuera de España. En cuanto a *blockchain*, Metrovacesa ha firmado un acuerdo con Grant Thornton y Brickex, la plataforma de inversión para inversores institucionales basada en la tecnología *blockchain* y están cerrando los primeros contratos con inversores internacionales. Además, también han llegado a un acuerdo con Prontopiso, *startup* especializada en *Property-chain*, donde ofrecen a sus clientes vender su antigua vivienda de forma ágil y rápida, y con la *startup* cordobesa Paythunder para implementar proyectos de inteligencia artificial.

Metrovacesa ha creado el laboratorio *Blockchain*. “El *Blockchain* no solo nos facilita mejorar los procesos y la relación con el cliente, sino que nos permite estrechar lazos, incrementar nuestra capacidad de captación y fidelizar, primordial para nuestra estrategia en la cual el cliente se sitúa en el centro de nuestra actividad. Este año hemos desarrollado varias iniciativas en este sentido, como la adhesión a Alastria, convirtiéndonos en la primera promotora inmobiliaria que se une a este consorcio, lo que nos ayuda a impulsar la identidad digital y permite a nuestros clientes contratar suministros y servicios de valor añadido de

forma automática. Otro ejemplo es la *tokenización* de activos para su venta en una plataforma para inversores institucionales”, explica Chicharro.

La promotora Vía Célere también apuesta por la innovación desde sus orígenes y trabaja con todas aquellas compañías que puedan aportar nuevas ventajas a sus clientes y, en este sentido, las *startups* no son una excepción. Por ejemplo, trabajan con Parkingdoor (que permite la apertura de las puertas del garaje a través del móvil), Citibox (que facilita la entrega de paquetes mediante buzones inteligentes), Habiteo (que ha desarrollado el sistema de visita virtual a nuestras futuras promociones), UDA (que nos da soporte en Big Data) y Think (el implementador de Last Planner System).

“Creemos que todas estas iniciativas suponen una fuente constante de ideas y nos impulsan a seguir innovando en nuestros procesos y productos. Por este motivo, es necesario darles la bienvenida y seguir avanzando de forma conjunta hacia un sector más moderno, sostenible y adaptado a las necesidades de nuestros clientes. En los próximos años, es muy probable que sigan apareciendo *startups* dedicadas al proptech con formas disruptivas de entender otros factores de la actividad inmobiliaria”, Miguel Pinto, director de estrategia en Vía Célere.

Las socimis también se suben a la nube proptech. Merlin Properties ha unido fuerzas con la organización tecnológica Impact Accelerator, liderada por la

Habrán nuevas ‘startups’ en los próximos años dedicadas al ‘proptech’

escuela de negocio digital Isdi. “Consideramos que para afrontar de manera sostenible los nuevos retos del sector inmobiliario sumido en una profunda revolución tecnológica, y poder acceder a las nuevas oportunidades que llegan al mercado de la mano de *startups* con nuevos modelos de negocio disruptivos, nuevas tecnologías, herramientas etc. es necesario buscar la innovación más allá de nuestras paredes. Para ello hemos decidido unir nuestro entorno corporativo con el mundo *startup* de la mano de una organización, nativa digital con una amplia gestión de los desafíos tecnológicos como es ISDI y su aceleradora IMPACT.” afirman desde Merlin. La compañía asegura que quiere estar al tanto de las nuevas herramientas tecnológicas y los nuevos modelos de negocio disruptivos, en definitiva, de las innovaciones que llegan al mercado y tienen relevancia para el negocio tanto en la parte de oficinas como en logística, *retail* y centros comerciales. “Desde Merlin consideramos que podemos aportar *Smart money*, algo de inversión económica más capacidad de tracción y escalabilidad, infraestructuras y acceso a clientes y la experiencia y conocimiento de mercado. Para ello contamos con Isdi e Impact como *partners* dada su alta capacidad de unir el mundo *startup* con el entorno corporativo”. La socimi catalana Colonial también ha alcanzado un acuerdo con la principal aceleradora mundial de *startups* dedicadas al sector inmobiliario. Metaprop, con base en EEUU y que será su patrocinador en sus programas de aceleración en Europa.



EN ÁUREA HOMES

Tu ilusión es nuestro compromiso



En **Áurea Homes** trabajamos en nuestras casas con esfuerzo, dedicación, cariño e ilusión porque las sentimos casi como nuestras, aunque en realidad, es tuya.

www.aureahomes.es

Algunas de nuestras promociones

Ven a vivirlas

Nature
Cañaverál



01

Nature
Cañaverál II



02

Nature
Vallecas



03

Fuensanta
Residencial



04

Áurea
El Bercial



05

LA OCUPACIÓN EN BARCELONA CAE EL 7,9% POR EL 'PROCÉS'

La inestabilidad política vivida en la Ciudad Condal desde la crisis secesionista ha afectado a las cifras hoteleras, si bien, a pesar de esto Barcelona sigue manteniendo las posiciones más altas en el sector del lujo, junto a Madrid

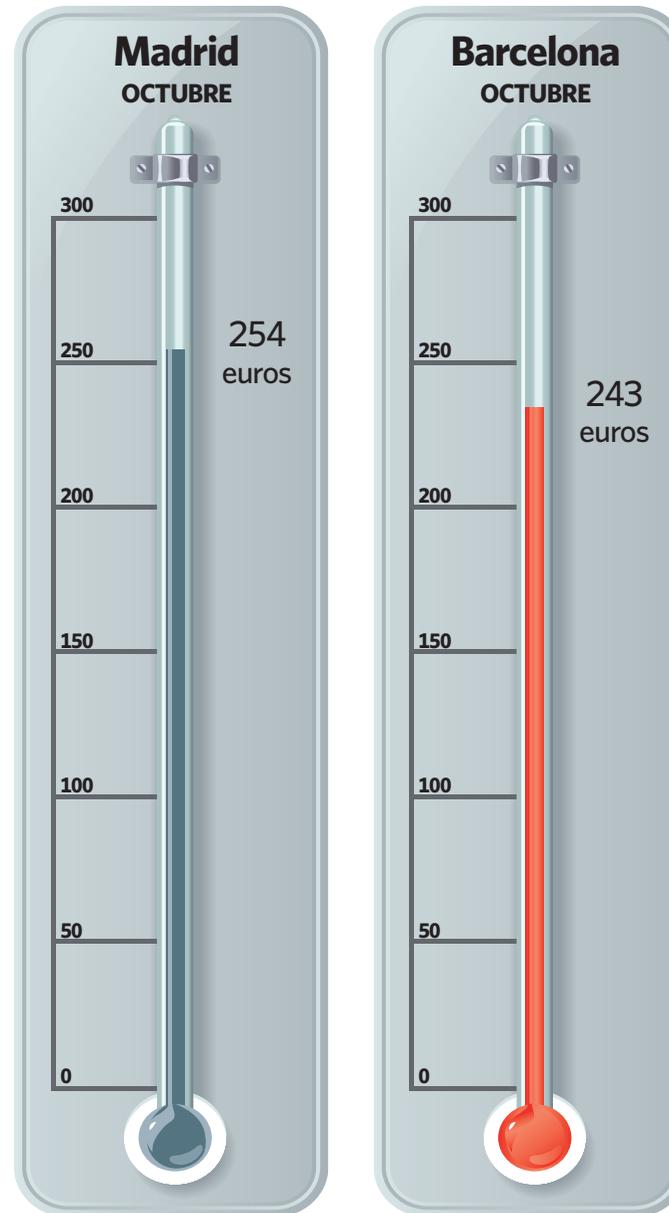
ALBA BRUALLA

Barcelona y Madrid siguen manteniendo las posiciones más altas en el sector de lujo, pese a haber sufrido un descenso en un año del RevPar (ingresos por habitación disponible) del 8,1% y del 2% respectivamente, según los datos de la consultora inmobiliaria JLL.

Concretamente, a cierre de octubre, la Ciudad Condal ha sufrido un descenso en RevPar consecuencia de la bajada en ocupación, que cae un 7,9% frente al mes de octubre del pasado año, cuando se vivió uno de los mayores momentos de inestabilidad política en Barcelona por la crisis secesionista. Además, esta caída se ha visto complementada por la ligera bajada de ADR, que baja un 0.3% frente al mismo mes de 2017). El ADR es el precio promedio por el que se

Ingresos por habitación disponible (RevPar)

DIFERENCIA ↑ 31,7%



Fuente: JLL.

elEconomista

vende una habitación en un hotel en un período determinado, calculado por los ingresos de la habitación para ese período dividido por el número de habitaciones vendidas/ocupadas.

Por otro lado, Madrid ha experimentado también un descenso en el RevPar, como consecuencia de la bajada en ocupación (que cae un 2.0% frente a octubre 2017) ya que el precio medio (ADR) se ha mantenido constante.

Sin embargo, la consultora apunta que “en los últimos 10 años el comportamiento de dicho indicador ha sido de constante crecimiento en ambas ciudades”, teniendo los incrementos más altos de 2013 a 2017.

JLL apunta que para analizar estos datos hay que tener en cuenta los hoteles que contribuyen a esta muestra. En el caso de Barcelona, cabe destacar la presencia de grandes marcas y hoteles emblemáticos como pueden ser: Hotel Arts, Mandarin Oriental, W Barcelona, Hotel Majestic, Le Meridien, Pullman Skipper, Omn, Palace Barcelona, Fairmont Rey Juan Carlos I.

En el caso de Madrid, la muestra está compuesta por: Gran Meliá Fénix, Wellington, AC Santo Mauro, NH Palacio de Tropa, Westin Palace, Hesperia, Villa Magna, Intercontinental. Mención especial merece el hotel Ritz, el cual estaba incluido en la muestra, pero está cerrado por reformas para convertirse en el futuro Mandarin, lo cual ha tenido consecuencia negativa en la muestra, de ahí el descenso en dicha muestra.

Barcelona lidera en segmento lujo

Según el censo de octubre 2018 de Alimarket, Madrid cuenta con 36 hoteles de lujo (5 de ellos son 5* gran lujo, mientras que los 31 restantes son 5*) lo que supone más de un 10% de la oferta de la ciudad, y suman un total de 5.910 habitaciones, representando así un 15% de las habitaciones de la Capital. Por otro lado, según la misma fuente, Barcelona ofrece un total de 39 hoteles de lujo (14 de 5* gran lujo y 24 de 5*). Estos hoteles suman 6.155 habitaciones lo que representa más de un 16% del total de la oferta hotelera. Esto supone que la Barcelona tiene un 4,1 % más de oferta de lujo que Madrid.

**Diseñamos
pensando en ti**


Gestilar

690 06 06 06
www.gestilar.com



Juan A. Santamera

Presidente de la Fundación Caminos y presidente del Colegio de Caminos, Canales y Puertos

El futuro de las ciudades estriba, ya no solo en el crecimiento, sino en los cambios de grandes espacios como estaciones ferroviarias, espacios portuarios y en la rehabilitación de zonas desfavorecidas

La bahía de Santander se lleva el Premio Albert Serratososa

La ciudad es un ente vivo, sometida a continuos cambios. En su crecimiento, en su reconfiguración, en la satisfacción de las necesidades de los que habitan la urbe y de quienes la visitan, juega un papel protagonista el diseño urbano. Los ingenieros de Caminos colaboramos de manera activa en la planificación de la ciudad, así como en hacer posibles las imprescindibles infraestructuras para el mejor funcionamiento de la misma.

Con el ánimo de reconocer la labor de nuestro colectivo en estos núcleos de población, surge el Premio Ciudad y Territorio Albert Serratososa, promovido por la Fundación Caminos. A finales del pasado año se falló la segunda edición, apreciándose una consolidación del mismo. Con este Premio, se rinde homenaje a un ingeniero de Caminos insigne, Albert Serratososa, que tanto hizo por nuestra profesión. Serratososa, fue catedrático de Ordenación del Territorio y Urbanismo en la Universidad Politécnica de Cataluña y director del Plan Territorial Metropolitano de Barcelona (1988-2000). Destacó en todo caso como planificador de grandes infraestructuras, y como científico y divulgador del urbanismo auténtico, no del mero sumatorio de edificios o vías, sino de la ordenación urbana. Así, Serratososa pensaba que los ingenieros de Caminos

tienen un compromiso social, que también es político, y humanístico: civilizar, construir un territorio ordenado, habitable para todos.

En su primera edición resultó ganador el proyecto de la Gran Vía y Plaza de Europa de Hospitalet de Llobregat. Siendo consciente en el medio en el que escribo, huelga decir el extraordinario impacto inmobiliario que ha tenido esta actuación urbana, principalmente en los usos residencial y terciario. Grandes promotoras y arquitectos de la talla de Toyo Ito, premio Pritzker, han elegido este espacio renovado para el municipio. Entre los finalistas de esa primera edición, cabe señalar en este medio, la urbanización de Valdebebas, protagonista inequívoco del sector inmobiliario en Madrid. Cuenta con un parque forestal y un futuro parque central que acerca la naturaleza al vecino. Quiero destacar que en Valdebebas, conectada por Cercanías, se construye un puente que unirá el ámbito con la Terminal T4. Se trata de una obra singular de ingeniería de 160 metros de luz, sin apoyos intermedios, que está llamada a convertirse en icónica. Es un proyecto del Ingeniero de Caminos Francisco Millanes Mato, reconocido experto que ha participado, por ejemplo, en la proyección de las pasarelas del anillo verde ciclista de Madrid.

La tipología estructural tanto del puente como de dichas pasarelas es de arco atirantado (*bowstring*). Una opinión que comparten expertos del sector es que gracias al puente y a su ubicación, Valdebebas despertará en un primer momento el interés de empresas aeroportuarias y cadenas hoteleras, para posteriormente acoger sedes corporativas, con las mejores certificaciones energéticas. Vemos, pues, como las infraestructuras están al servicio de la ciudad, de su mejor funcionamiento y favorecen la creación de riqueza.

En esta segunda edición, el Jurado, integrado por miembros del Colegio y de la Fundación, así como representantes del Ministerio de Fomento, del Consejo Superior de Arquitectos (CSCAE) y de la Federación Española de Municipios y Provincias (FEMP), han elegido como finalistas de a las siguientes actuaciones: Transformación de la Fachada Marítima (A Coruña), Parque Urbano en el Barranco de Foietes (Benidorm), Regeneración urbana en el entorno del Nervión en Bolueta (Bilbao), Integración Puerto Ciudad (Málaga), Santander Smartbay Master Plan (Santander) y la Reforma Urbanística de la Avenida Gasteiz (Vitoria).

El premio, entregado el pasado 22 de noviembre en el Auditorio Agustín de Betancourt de la sede del Colegio de Caminos, ha sido para el proyecto Santander Smartbay Master Plan. Se valora como un ejemplo de integración de los entornos marítimo y urbano, así como por la alta calidad de su diseño. Además, este proyecto tiene un carácter patrimonial de indudable importancia, en el que los ingenieros de Caminos han jugado un papel fundamental, en una actuación que ha consistido en la recuperación de la bahía de Santander para

usos urbanos, el desarrollo del Centro Botín y la renovación del Dique de Gamazo, como Bien de Interés Cultural. En paralelo, existe una estrategia de aumento de competitividad del puerto, la mejora de sus instalaciones y servicios y el desarrollo de nuevas infraestructuras marítimas, como modelo de desarrollo sostenible. Durante ese acto también se valoró con una mención especial la reforma urbanística de la avenida Gasteiz en Vitoria. El proyecto, promovido por el Ayuntamiento de Vitoria-Gasteiz y cofinanciado por el Gobierno Vasco, se concibió como una intervención de carácter integral dirigida a la recuperación del espacio público para el ciudadano y a la mejora de las condiciones ambientales, sociales y económicas del barrio.

En clave inmobiliaria se debe destacar la regeneración urbana en el entorno del Nervión en Bolueta, operación estratégica de recuperación de suelos industriales en desuso del entorno de Bilbao por su valor potencial para completar y renovar la ciudad. Los promotores son el Ayuntamiento de Bilbao, VISESA, Vivienda y Suelo de Euskadi, SA y la cotizada Neinor Homes.

El futuro de las ciudades estriba, ya no solo en el crecimiento, sino en los cambios de grandes espacios como estaciones ferroviarias, espacios portuarios y en la rehabilitación de zonas desfavorecidas. La labor de los ingenieros de Caminos, junto con otros profesionales, se revela imprescindible en estos cometidos. Animo, desde esta tribuna, a participar ya en la III Edición del Premio Serratos. Hacer ciudades más sostenibles, eficientes y amables para sus vecinos es una labor apasionante.

Juan A. Santamera

Presidente de la Fundación Caminos y presidente del Colegio de Caminos, Canales y Puertos

Albert Serratos
pensaba que los
ingenieros de Caminos
tienen un compromiso
social, que también
es político, y
humanístico:
civilizar, construir
un territorio
ordenado y habitable
para todos

LOS FONDOS SE LANZAN A POR SUELO PARA RESIDENCIAS

La elevada rentabilidad que ofrecen este tipo de activos y las buenas perspectivas del sector de la educación en España lleva a los fondos a asumir un mayor riesgo con el desarrollo de residencias

ALBA BRUALLA



ISTOCK

El apetito de los fondos por las residencias de estudiantes ha ido creciendo desde 2015 año tras año gracias a la elevada rentabilidad que prometen estos activos y a las buenas perspectivas que existen para este sector. Sin embargo, la falta de producto terminado a hecho que estos grandes inversores asuman un mayor riesgo entrando en las operaciones desde la fase más inicial. “Al igual que sucede con el mercado residencial en alquiler, donde los fondos están invirtiendo en la compra de suelo para desarrollar producto ante la escasez de activos terminado en venta, vemos como en residencias de estudiantes también hay fondos que están estudiando ya la adquisición de suelos”, explica David Alonso Fadrique, director de Research de BNP Paribas Real Estate.

El último en anunciar que se sumaba a la fiesta de las residencias ha sido Bankinter. La entidad ha lanzado VStudent Iberia, un vehículo de inversión gestionado por Plenium Partners que cuenta con un capital inicial de 150 millones, si bien, tiene el objetivo de invertir entre 300 y 400 millones para la promoción de residencias en las principales plazas universitarias de España y Portugal. El objetivo inicial de este proyecto era facilitar el acceso al negocio del capital riesgo -caracterizado por una rentabilidad más alta que otros activos tradicionales como la renta fija- a los clientes de Bankinter que quieran diversificar sus inversiones, si bien, finalmente también ha participado la propia entidad, con 10 millones de euros, así como Platinum y el gestor inmobiliario estadounidense Valeo, que ha aportado 4 millones.

De momento, el vehículo ya llevado a cabo su primera adquisición con la compra de una parcela en Granada por la que ha pagado 8,8 millones y en la que calcula que invertirá en total 41,3 millones para levantar una residencia de estudiantes de cinco plantas y 519 plazas, que abrirá sus puertas en septiembre de 2020. Además, negocia otras alternativas para llegar a cerca de 2.500 camas en el futuro próximo y ha detectado distintas oportunidades para llegar a las 9.000 camas. “Este tipo de proyectos ponen de manifiesto la elevada confianza que tienen los fondos en este segmento del inmobiliario, lo que va a beneficiar al sector incrementándose notablemente la oferta de camas de aquí a los próximos tres años”, apunta Alonso.

De momento, para el próximo año se espera que “la oferta futura de plazas para estudiantes en España sea un 4 por ciento mayor en 2019 respecto al curso 2016-2017, según los datos de DBK Informa”, explica Daniela Capote, analyst market research de BNP Paribas Real Estate. En 2017 se incrementó la oferta con 14 nuevos centros, hasta alcanzar los 1.484 en España, lo que

supone un aumento de 2.149 plazas. La experta destaca que actualmente existe en nuestro país una demanda de 216.879 estudiantes interesados en alojamientos, mientras que las plazas ofertadas son 93.500. Esto se traduce en la existencia de un déficit de 123.389 plazas y una tasa de provisión de 2,32 estudiantes por cama. Se trata de una falta de oferta muy grande que ha sido detectada por los inversores y es claramente uno de los principales motivos por los que este mercado genera tanto apetito”.

Los atractivos de este mercado

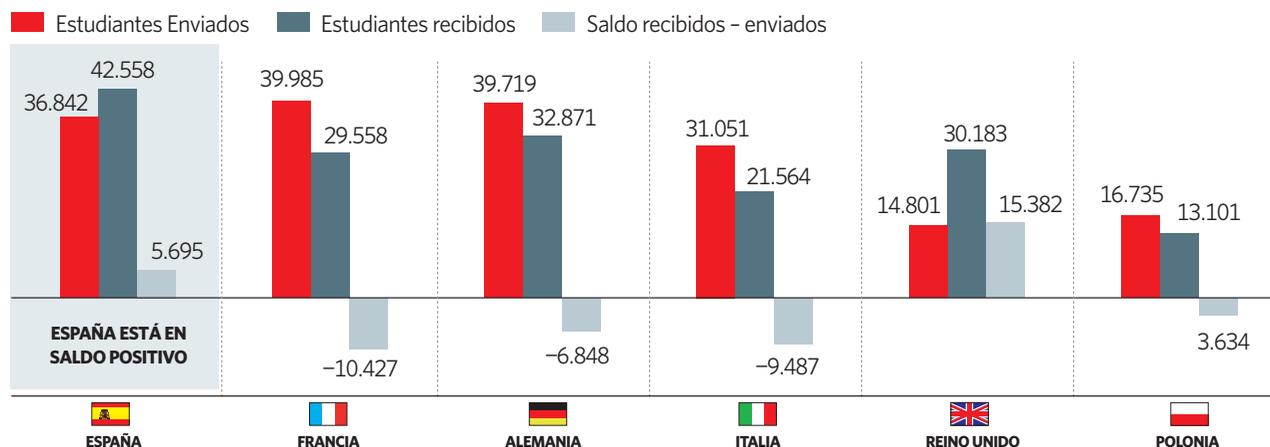
El sector de las residencias de estudiantes gana cada vez más puntos de cara al inversor por la saturación de otros mercados más tradicionales como el de las oficinas o las residencias de estudiantes. “Desde hace un par de años vemos que, debido al exceso del capital existente y a la presión que hay por invertir, el interés por los activos alternativos ha ido incrementándose al tratarse de mercados donde hay una menor competencia que en otros como las oficinas o el *retail*”, explica Alonso.

Pero al margen de los efectos colaterales, el propio mercado de las residencias de estudiantes ha labrado sus propios méritos para posicionarse en el foco del inversor. “La problemática que han tenido los jóvenes en España para encontrar trabajo en los años de la crisis ha llevado a la creación de un interés generalizado por estudiar en nuestro país. Así, hemos observado que hay una actividad contracíclica entre el incremento de la actividad económica y del número de estudiantes”, explica Capote, que asegura que en el periodo de crisis entre 2009 y 2014 se aprecia un incremento del 2,7 por ciento en el número de matriculaciones universitarias, habiéndose reducido un 11,8 por ciento entre 1998 y el año 2008, “cuando la economía estaba en pleno auge y los jóvenes se veían atraídos por el mercado laboral. Asimismo, también se han incrementado las matriculas en títulos FP, no como sustitución a las universitarias, si no con personas que no se planteaban una formación superior, pero si se han visto incentivados a estudiar para tener oportunidades laborales”, concreta Capote.

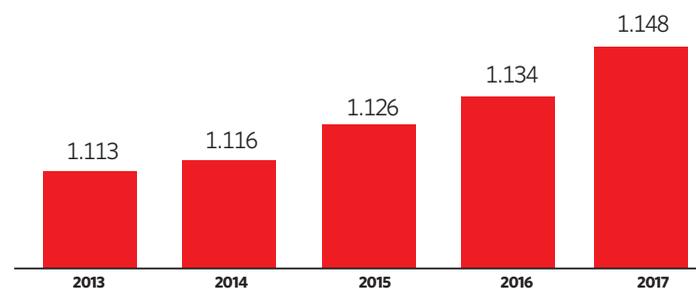
Según la experta, la parte privada es la que se ha encargado de absorber esa demanda creciente de estudiantes, ya que “desde hace unos años se ha empezado a ver cada vez más una nueva oferta de residencias de estudiantes regentadas por operadores privados, que ofertan todos los servicios de una residencia, pero en un entorno más moderno y funcional”. Daniela Capote espera que “esta tendencia alcista en el número de matriculaciones se mantenga, a pesar de que estamos en un periodo de

Evolución de las residencias en España

Balace de estudiantes erasmus (2014)

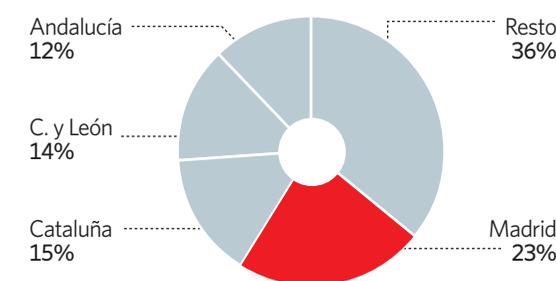


Evolución de residencias y colegios mayores (número de centros)



Fuente: BNP Paribas Real Estate.

Reparto de residencias y colegios mayores



elEconomista

55

Es el número de nuevas residencias de estudiantes que se han abierto durante 2017

bonanza, ya que el interés por estudiar es ahora algo más estructural. Los jóvenes han interiorizado el tener que estudiar para garantizarse las oportunidades laborales y además ya no existe el mismo modelo, ya que antes la construcción era una parte importante del PIB y está formado por mano de obra no cualificada”.

Por otro lado, Capote apunta que “en comparación con otros países que tradicionalmente han sido foco de atracción de estudiantes como Francia o Reino Unido, España ha llegado tarde a este proceso de captación internacional, pero cada vez más hay un mayor número de estudiantes que quieren venir a nuestro país a estudiar”.

Concretamente, en el curso 2016-2017, el 7,25 por ciento de los estudiantes de grado, primer y segundo ciclo universitario y tercer ciclo han

sido estudiantes internacionales, con un total de 97.000. Esto supone un incremento del 11 por ciento con respecto al curso anterior y de 30 por ciento con respecto al curso 2014-2015.

“España recibe principalmente estudiantes de la UE, que representan un 47 por ciento de la cuota. Esto se debe en gran medida, a que los procesos de intercambio de estudiantes se han visto facilitados gracias al proceso de Convergencia Europea (plan Bolonia). Este proceso ha supuesto que todos los países de la UE hayan tenido que reestructurar sus sistemas educativos universitarios para cumplir con los requisitos establecidos por el Espacio Europeo de Educación Superior, con el objetivo de unificar la educación entre países e impulsar la integración dentro de Europa”.

Además, España es el único país europeo, junto al Reino Unido, en registrar un balance positivo de estudiantes a través del programa Erasmus, con un mayor número de entradas que de salidas. El flujo neto registrado en 2014 fue de 5.695, con 42.558 estudiantes recibidos frente a los 36.842 enviados. En cuanto al número de estudiantes recibidos a través de este programa, nuestro país supera a otros como Francia, Alemania, Italia o Reino Unido.

Menores costes y mayor rentabilidad

Otros factores que contribuyen a despertar el interés de los estudiantes internacionales además del programa Erasmus y el Plan Bolonia son según Capote, el idioma, que es considerando relevante en el entorno profesional internacional debido a una mayor presencia de hispanohablantes; el atractivo turístico; la calidad de vida; el prestigio de las universidades españolas (entre las 500 primeras de The Times Higher Education World University Rankings se encuentran siete universidades españolas) y el coste de las matrículas. Así, Capote señala que “el coste de los estudios superiores en España, que es inferior al del conjunto de los países de nuestro entorno, es un elemento importante de atracción de estudiantes extranjeros”.

Las tasas de matrícula de universidades públicas en España oscilan entre los 700 y 2.000 euros aproximadamente, para una media de 60 créditos por primer curso matriculado. Esto se traduce en una media de 18 euros por crédito en el curso 2016-2017. Con estas cifras “los costes de los estudios superiores en España son inferiores a los del conjunto de países desarrollados de nuestro entorno y además se han visto moderados en los últimos años, tanto en grado como en máster”. Concretamente, en el curso académico 2016-2017, los precios públicos en la Comunidad de Madrid han experimentado un descenso del 5 por ciento en el caso de grado y en torno al 8 por ciento en

Actividad del sector el pasado año

■ La compra de Resa

El año pasado, en 2017, Resa, la mayor plataforma de residencias de estudiantes de España, fue adquirida por una joint venture entre los fondos Axa Investment Managers y CBRE Investment Partners. La gestora de fondos Greystar también formó parte del grupo comprador, quedándose con las acciones restantes y como gestora de los activos de la cartera. El precio estimado de la operación fue de unos 400 millones de euros. A demás, este mismo año, Catella a través de su fondo Catella European Student Housing Fund adquirió la residencia de estudiantes La Campana, situada en el centro de Pamplona, por unos 16 millones de euros.

■ Greystar crece en España

Un año después de que Greystar aterrizara en España, vuelve a apostar por dos nuevos proyectos, el último ha sido firmado a finales del pasado agosto en Bilbao, dónde se levantará un edificio de 25.500 m² encima de la futura terminal de Autobuses de Bilbao (Termibus), de los cuales 10.500 m² se destinarán a una residencia de estudiantes. El otro proyecto que Greystar ha puesto en marcha, es el desarrollo de la residencia de estudiantes en el campus de Teatinos de la Universidad de Málaga. La empresa ha invertido casi 10 millones de euros por la promoción de esta residencia con capacidad para casi 350 estudiantes.

Las residencias, producto en auge

LA FIEBRE DE LAS RESIDENCIAS.



5,5%
Yield Prime
6,5%
en ciudad secundaria

Las residencias de estudiantes se consolidan como una opción de inversión sólida. Los inversores consideran este mercado como una buena opción para incrementar sus carteras con activos inmobiliarios.

SUPERÁVIT EN LA DEMANDA DE ALOJAMIENTO



123.389
Plazas necesarias para satisfacer el exceso de demanda

Teniendo en cuenta la demanda potencial de alojamiento de estudiantes, se observa que el mercado actual es limitado, existe una clara necesidad de incremento de centros

BRECHA ENTRE OFERTA Y DEMANDA DE PLAZAS



Tasa de provisión:
2,32
Estudiantes por cama en 2015-2016

Con la intención de absorber dicha brecha se empieza a ver una nueva oferta de residencias de estudiantes regentadas por operadores privados

ESPAÑA ESTÁ DE MODA



38,2
Estudiantes Erasmus
2008/09-2015/16

Vasto interés de los estudiantes internacionales en el sistema universitario español, factores como el idioma, el turismo, la calidad de vida y el precio de las matrículas resultan decisivos para elegir destino.

Fuente: BNP Paribas Real Estate.

elEconomista

máster. En Cataluña, las tasas se han mantenido tanto en grado como en máster. “Por eso se prevé que la demanda internacional motivada por unos costes atractivos siga aumentando en los próximos años”.

Asimismo, la rentabilidad de estos activos también es un factor clave. Actualmente, la prime yield para las residencias de estudiantes en las zonas centrales de las grandes ciudades se sitúa en el 5,5 por ciento, por encima de otros activos clásicos como los edificios de oficinas o los locales comerciales a pie de calle. En ubicaciones secundarias, la rentabilidad se sitúa en torno al 6,5 por ciento, según los datos de BNP Paribas RE.

Gracias a la entrada de los fondos, del capital institucional y de los grandes gestoras, el mercado de las residencias de estudiantes está experimentando una profunda profesionalización, lo que se ha traducido, por ejemplo en la salida a bolsa de la primera socimi, Student Properties Socimi, especializada en residencias de estudiantes.

Cuando
encuentras
tu casa,
lo sientes.

metrovacesa



En Metrovacesa trabajamos para que cuando veas una de nuestras casas, solo pienses en vivir en ella.



Paz Pardo y Alberto Ibort

Abogados de Pérez-Llorca

Nos encontramos ante un escenario en el que se tiene la oportunidad de actualizar la normativa relativa a la distribución en el espacio de los centros comerciales del País Vasco, generándose varias alternativas

Nuevo escenario para los centros comerciales en el País Vasco

A principios de este año el Departamento de Medio Ambiente, Planificación Territorial y Vivienda del Gobierno Vasco inició una revisión parcial del Plan Territorial Sectorial de Creación Pública de Suelo para Actividades Económicas y de Equipamientos Comerciales del País Vasco (el “PTSAAEC”), aprobado en el año 2004, a los efectos de modificar la ordenación relativa a la implantación y desarrollo de los grandes equipamientos comerciales.

Esta iniciativa trata de dar respuesta a las nuevas demandas de ordenación territorial y comercial derivadas de la Directiva 2006/123/CE sobre la regulación de las actividades de Servicios en la Unión Europea –más conocida como la Directiva Bolkestein–, así como consecuencia de la Sentencia, de 3 de septiembre de 2015, del Tribunal Supremo, que determinó nulas determinadas condiciones del PTSAAEC en lo relativo a la regulación de los centros comerciales.

Por lo tanto, nos encontramos ante un escenario en el que se tiene la oportunidad de actualizar la normativa relativa a la distribución en el espacio de los centros comerciales del País Vasco, generándose varias alternativas sometidas a la participación pública de los ciudadanos y los operadores del sector comercial. Actualmente el proceso de revisión del PTSAAEC se encuentra todavía en fase de Avance (el

“Avance”), cuya publicación en el Boletín Oficial del País Vasco se realizó el 23 de enero de 2018. No obstante, habida cuenta de la relevancia y complejidad del asunto, el Avance ha sido objeto de amplio debate, quedando pendiente todavía que, en su caso, se proceda a sus distintas fases de aprobación.

Por ello, como consideración previa hay que destacar que el Avance se trata de un documento sometido a posibles ajustes y cambios, de tal forma que el contenido de la nueva regulación comercial del PTSAAEC deberá analizarse cuando se produzca su aprobación definitiva y posterior publicación, que determinará su entrada en vigor.

En cualquier caso, el contenido del Avance presenta importantes novedades y permite vislumbrar el futuro de la ordenación territorial de los grandes centros comerciales en el País Vasco. Así, como punto de partida, resulta interesante poner de relieve que el Avance trata de procurar que la implantación de grandes establecimientos comerciales, –entendidos como aquéllos con una superficie edificable igual o superior a 2.000 m²– se realice preferentemente en la trama urbana de los municipios (y no en las afueras de los mismos), apostando así por los servicios de proximidad para las áreas residenciales y sus habitantes.

Este modelo pretende, por lo tanto, promover la movilidad sostenible, apostando por el desarrollo de sistemas de movilidad

pública, peatonal y ciclista, frente a la generación de nuevas infraestructuras viarias y los consiguientes desplazamientos por carretera que tendrían que asumir los ciudadanos en el caso de su localización en el extrarradio de los cascos urbanos.

Para conseguir este objetivo, el Avance parte de tres alternativas que, en la práctica, suponen un mayor o menor régimen de intervención en el planeamiento municipal, pues no hay que olvidar que el PTSAAEC se trata de un instrumento de ordenación autonómico, con carácter vinculante para los municipios a la hora de definir su modelo urbanístico y prever las ampliaciones y/o implantaciones de centros comerciales en sus territorios. Expuesto lo anterior, dado que actualmente todavía no se ha producido la aprobación de la revisión del PTSAAEC, resulta interesante describir sucintamente las alternativas planteadas en el Avance:

La primera alternativa es la opción más conservadora y que implica una menor intervención en la ordenación municipal, ya que establece que sea cada ayuntamiento quien interprete los principios y objetivos del PTSAAEC para definir la localización y condiciones de los centros comerciales en su municipio, sin imponer limitaciones expresas y específicas para cada uno de ellos. La segunda alternativa supone una mayor intervención en la ordenación municipal, ya que define las localizaciones preferentes para los nuevos centros comerciales en el País Vasco, no permitiendo su implantación fuera de las tramas urbanas de los municipios. En particular, esta alternativa contempla que los grandes centros comerciales deberán localizarse en el área urbana de los municipios, ya sea de uso principal residencial o de actividades económicas (en este último caso hasta un 30 por ciento de la edificabilidad del área).

La tercera alternativa mantiene un similar nivel de

intervención, al regular en detalle las localizaciones preferentes de los nuevos establecimientos comerciales, estableciendo incluso un límite de edificabilidad para los distintos municipios, aunque deja la puerta abierta a la implantación de nuevos grandes centros comerciales en las afueras de los mismos, siempre que, excepcionalmente, se justifique su conveniencia y necesidad. A nuestro entender, frente a la primera alternativa – más continuista–, las alternativas segunda y tercera permitirían tener un marco jurídico más consistente a nivel territorial, logrando una mayor cohesión en la ordenación de este tipo de establecimientos comerciales. Tradicionalmente, así se ha venido haciendo en el País Vasco mediante los diferentes instrumentos y directrices de ordenación territorial, respetando en cualquier caso los principios europeos a nivel comercial.

Sin embargo, en estas dos alternativas (segunda y tercera) se genera la disyuntiva sobre la mayor o menor facilidad de ampliación de los grandes establecimientos comerciales existentes. Dicha expansión quedaría sujeta a criterios de necesidad y ciertos límites técnicos que, quizás, pudieran ser objeto de más detalle en el texto que finalmente se apruebe, de tal forma que se procure una ordenación equilibrada y proporcionada que permita que los actuales centros comerciales puedan ir adaptándose, en el futuro, a las nuevas tendencias y necesidades de mercado, evitando la obsolescencia de dichos activos.

Por este motivo, y habida cuenta de la fase de tramitación en la que todavía se encuentra la revisión parcial del PTSAAEC, la participación de los ciudadanos y de los operadores comerciales resulta fundamental para la definición final de la futura ordenación territorial de los grandes centros comerciales en el País Vasco.

Paz Pardo y Alberto Ibort

Abogados de Pérez-Llorca

Habida cuenta de la fase de tramitación en la que todavía se encuentra la revisión parcial del PTSAAEC, la participación de los ciudadanos y de los operadores comerciales resulta fundamental para la definición final de la futura ordenación

LA VIVIENDA SIGUE SIN RECUPERARSE EN 21 DE LOS MUNICIPIOS MÁS POBLADOS

Tinsa apunta que el 13% de un total de 167 capitales y municipios de más de 40.000 habitantes registran una apreciación nula o inferior al 2% en el precio desde sus mínimos post crisis. Capitales como Teruel, Lugo y Orense no han mostrado aún síntomas de cambio

LUZMELIA TORRES



La evolución del segmento residencial tras la crisis ha sido dispar, con una más pronta recuperación en los principales centros urbanos, tanto de transacciones como de precios. Esto ha sido así a lo largo de 2018 y este buen comportamiento de la demanda ha comenzado a generar los primeros incrementos de precio en zonas que, hasta la fecha, seguían estancadas en valores mínimos, pero todavía hay mercados sin recuperación. Rafael Gil, director del Servicio de Estudios de Tinsa afirma que “una cosa es el avance medio agregado que se registra a nivel nacional y otra muy distinta la evolución concreta que presentan los precios inmobiliarios en cada provincia y localidad. Los precios, muestran un comportamiento geográficamente heterogéneo, con las principales áreas metropolitanas protagonizando los mayores incrementos. Fuera de éstas y de los territorios costeros e insulares,

los precios continúan estables en niveles mínimos, mostrando acaso tímidas variaciones positivas. Incluso dentro de municipios, la diferencia entre distritos o barrios es a menudo sustancial”.

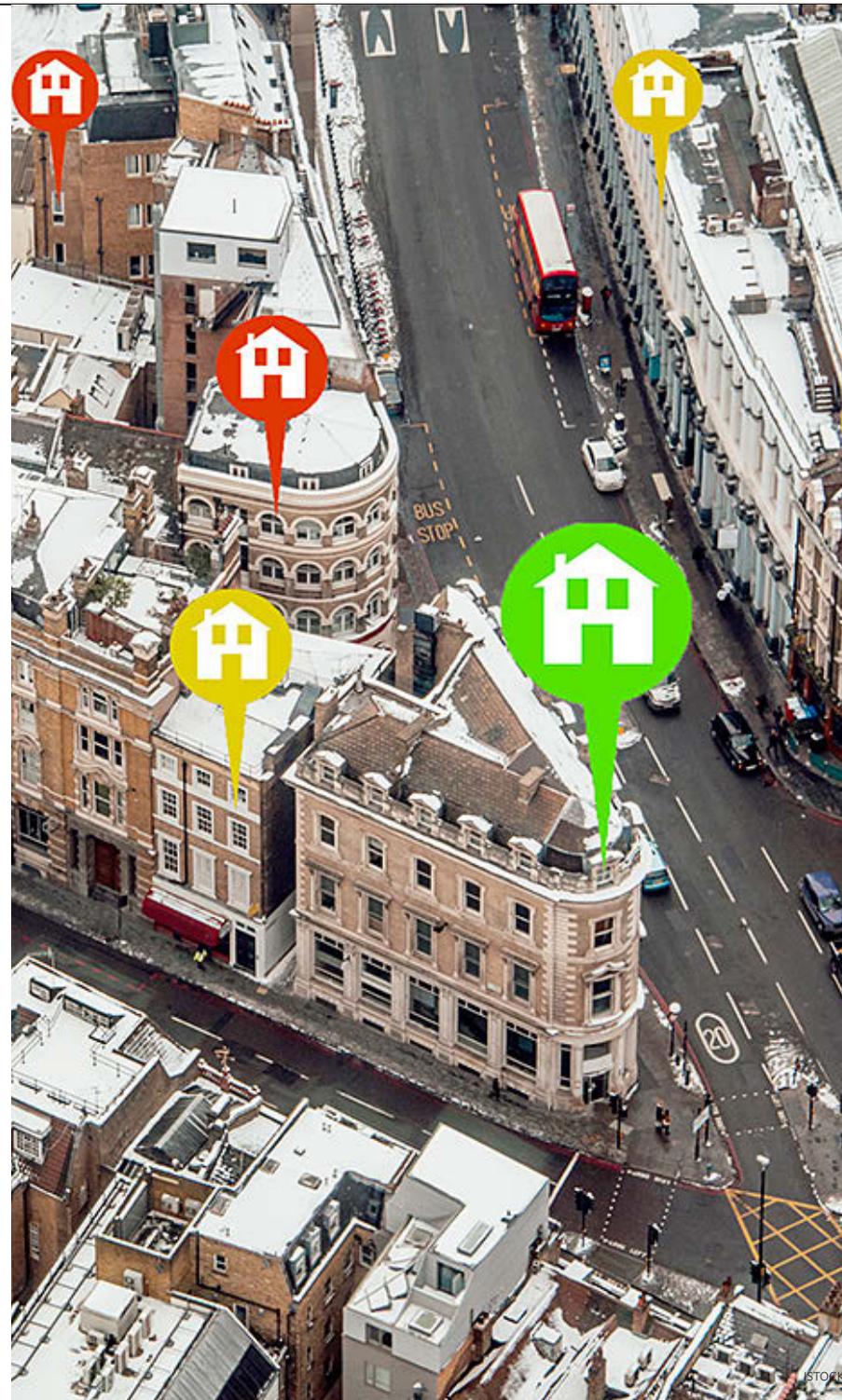
Según la estadística de Tinsa procedente de tasaciones, hasta 21 municipios, es decir, el 13% de los 167 municipios de más de 40.000 habitantes existentes en España (la muestra incluye las dos capitales, Teruel y Soria, que no alcanzan ese nivel de población) ha tenido un incremento en el precio nulo o inferior al 2% desde sus mínimos post crisis. Un 28% de los municipios se habría apreciado menos de un 5% desde su suelo. Entre las capitales, Teruel, Lugo y Orense registraban su valor mínimo en el tercer trimestre de 2018, es decir, aún no han mostrado signos de cambio de tendencia. Otras capitales, como Cáceres, Huesca y Soria, muestran una recuperación prácticamente insignificante.

Otras ciudades que en el tercer trimestre todavía registraban su valor mínimo desde que estalló la crisis son Alcoy y Elda (Alicante), Ponferrada (León), Puertollano (Ciudad Real), Santiago de Compostela (A Coruña), Talavera de la Reina (Toledo), Torrelavega (Cantabria) y Vila-Real (Castellón).

Con recuperación inferior al 2 % encontraríamos algunas ciudades andaluzas como Dos Hermanas y Utrera (Sevilla), Lucena (Córdoba) y Roquetas de Mar (Almería), además de Molina de Segura, en Murcia.

Según los datos de Tinsa, si analizamos la variación en el precio de la vivienda desde el valor mínimo post crisis en cada una de las capitales y municipios con más de 40.000 habitantes, se observa una variación de entre 0-2% en 21 de ellos, y de entre un 2% y un 5% en otros 26, de modo que son 47 los municipios que se han recuperado menos de un 5% desde sus mínimos, es decir, un 28% de los 167 municipios analizados en la muestra de municipios más poblados. Una variación al alza del precio entre un 5% y un 10% se puede apreciar en 26 municipios, siendo el tramo más numeroso (con un total de 35 localidades) el que muestra un crecimiento desde mínimos de entre el 10% y un 20%. El grupo de los que ya habrían recuperado entre un 20% y un 30% de su valor está formado por 26 municipios. Entre un 30% y un 40% de apreciación registraban en el tercer trimestre otros 21 municipios. Solo en 12, la recuperación desde sus mínimos postcrisis supera el 40%.

Si analizamos los otros mercados en recuperación, según Tinsa, la mayor parte de estos municipios se encuentra en la proximidad de capitales con un mercado más dinámico. Así, las áreas de influencia de capitales como Barcelona, Madrid, Málaga, Palma de Mallorca, Alicante o Valencia, todas



Factores a tener en cuenta en 2019

■ Confianza

Los indicadores de confianza, aunque por encima de la media histórica, apuntan a que la tendencia de desaceleración continuará durante el próximo año.

■ Consumidores

Recorte de las previsiones de crecimiento, con retroceso de la confianza de los consumidores.

■ Acceso a los jóvenes

Dificultad de acceso a la compra de vivienda para amplios sectores de población, especialmente jóvenes.

■ Tipos de interés

Probablemente se dará un incremento de tipos de interés

■ Economía y mercado

Continuará el crecimiento económico y la recuperación del mercado laboral.

■ Precios

El incremento generalizado de la demanda residencial aún no se ha trasladado a un incremento de precios en numerosas localidades, mientras que en las zonas más encarecidas se moderarán las subidas.

■ Obra nueva

Reactivación de la obra nueva, tras años de práctica paralización.

ellas registran según Tinsa una recuperación de valor desde mínimos post-crisis superior al 20%, concentran las ciudades secundarias con mayores subidas. Si se analizan los precios medios de vivienda terminada en las capitales de provincia españolas y en ciudades secundarias de más de 40.000 habitantes (167 municipios en total), se observa que más de un 43 % registra una recuperación de valor inferior al 10 % y más de dos terceras partes no superarían un incremento acumulado desde mínimos del 20%.

La concentración de municipios con recuperación de valor notable alrededor de Madrid y Barcelona, en las áreas de influencia de las principales ciudades levantinas (Málaga, Alicante y Valencia) y en los dos archipiélagos es patente. Las doce ciudades no capitales de más de 40.000 habitantes con mayor encarecimiento acumulado se ubican en la periferia de Barcelona (Hospitalet de Llobregat, Sant Boi, Sabadell, Gavá, Sant Feliu de Llobregat, Cornellá, Sant Cugat, Castelldefels y Terrassa) y en territorios insulares (Arona y Adeje, en el sur de Tenerife, e Ibiza, en Baleares). El rango de encarecimiento desde mínimos en estas ciudades oscila entre algo menos de un 40 % en Terrassa hasta más de un 60 % en Hospitalet.

Las siguientes treinta ciudades en esta clasificación, con apreciación acumulada entre un 25 % y un 40 %, comprenderían municipios madrileños (Torrejón, Tres Cantos, Pinto, Majadahonda, Móstoles, San Sebastián de los Reyes, Las Rozas, Coslada, Alcorcón, Alcobendas, Pozuelo, Leganés, Parla, Fuenlabrada), del litoral malagueño (Mijas, Fuengirola, Benalmádena, Torremolinos, Rincón de la Victoria, Marbella), alicantino (Orihuela) y algunos más barceloneses (Badalona, Mollet, el Prat, Santa Coloma...).

Previsiones del mercado residencial para 2019

En un escenario donde se estima que la economía española crezca en 2019 a un ritmo ligeramente inferior al actual (variación media anual esperada de 2,6% en 2018 y de 2,2% en 2019, según Funcas), con una menor contribución de la demanda (ralentización del crecimiento del consumo privado) y una mayor aportación de las exportaciones, Tinsa prevé para el 2019 que “el mercado residencial continúe creciendo en número de transacciones a buen ritmo, aunque algo más moderado que en los últimos trimestres, a la vez que los aumentos de precios se consoliden fuera de las principales áreas urbanas y territorios costeros, donde hasta ahora se ha producido el grueso de la recuperación de valores

Variación del precio de la vivienda en el último año

Evolución interanual del valor medio

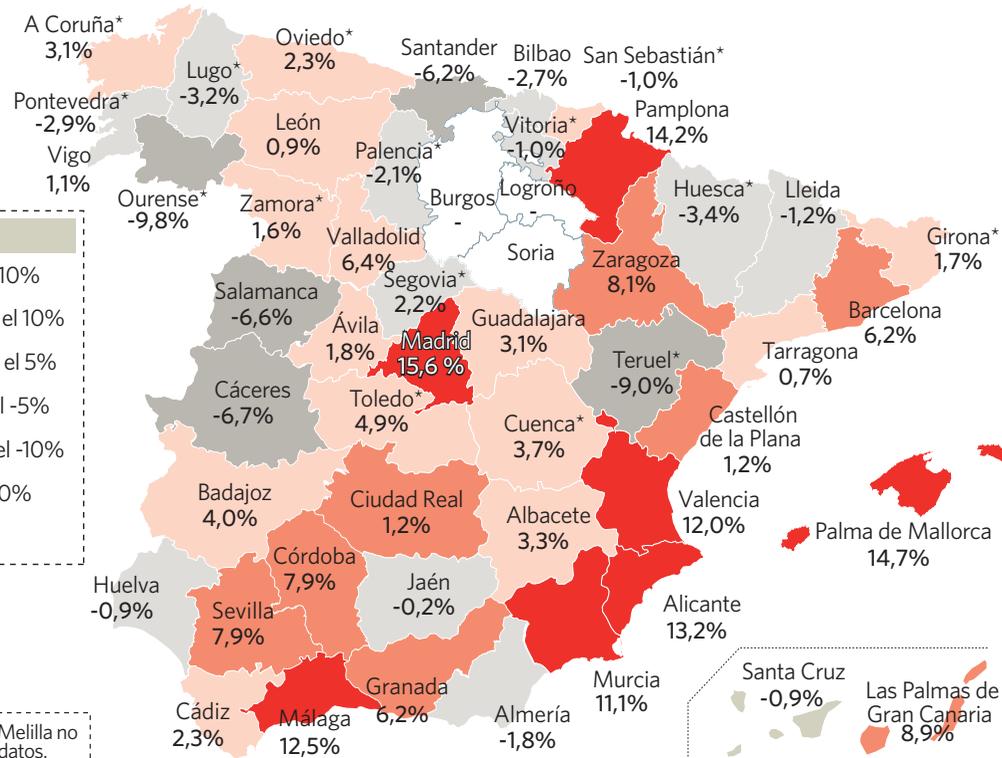
LEYENDA

- Incremento superior al 10%
- Incremento entre el 5 y el 10%
- Incremento entre el 0 y el 5%
- Descenso entre el 0 y el -5%
- Descenso entre el -5 y el -10%
- Descenso superior al -10%
- No disponible



Media Nacional
+4,9 %

Ceuta y Melilla no se tiene datos.



Fuente: Tinsa. (*) Datos provisionales.

elEconomista



desde mínimos. Las nuevas hipotecas crecerían a un ritmo algo mayor que las transacciones totales y la obra nueva proseguirá su senda de recuperación”.

Según Rafael Gil, “el sector inmobiliario en 2019 tendrá que afrontar los siguientes retos: La continuidad del ciclo expansivo del mercado en un contexto de probable desaceleración económica, la expansión de la recuperación a áreas menos consolidadas, la generación de un nuevo stock de vivienda acorde a las necesidades de la demanda, la normalización del mercado en el centro de las ciudades tras muy intensos encarecimientos y el incremento del peso del alquiler respecto al mercado de compraventa, entre otros, etc.”



Grupo Lar busca un socio para invertir 250 millones en logística

El Grupo Lar, propiedad de la familia Pereda y gestor de la sociimi Lar España Real Estate, quiere convertirse en uno de los principales desarrolladores de activos logísticos de España. Para ello la compañía busca un socio con el que llevar a cabo su plan estratégico que comprende una inversión de unos 250 millones de euros en los próximos dos años para formar una cartera de activos de unos 500.000 metros cuadrados. Así lo explica a elEconomista, Miguel Amo, consejero Director General del Grupo Lar, que asegura que ya se encuentran en negociaciones con algún fondo interesado, si bien, todavía no hay nada cerrado.



Sareb invita a 20 inversores a la venta de su sociimi Témpore

Sareb abrió a finales de diciembre un proceso formal para vender Témpore, su sociimi de vivienda en alquiler. El banco malo, que no ha contratado a ningún asesor externo para esta desinversión, ha invitado al proceso a 20 inversores. La Sareb no ha puesto condiciones respecto a qué porcentaje de su participación (98,38 por ciento al cierre de junio) está en venta, por lo que escuchará todas las ofertas. La sociimi acaba de llevar a cabo la que será la última ampliación de capital no dineraria suscrita por Sareb por importe de 150 millones de euros para adquirir un total de 1.769 activos, de los que 850 son viviendas en alquiler.



Primark reta al lujo con su tienda en Barrio Salamanca

Primark abrirá su segunda gran tienda en el centro de Madrid en pleno Barrio de Salamanca. El gigante de la moda *lowcost* en Europa ha logrado adelantarse a sus competidores y cerrar un contrato de arrendamiento con Redvco para ocupar la histórica tienda de C&A en el número 8 de la Calle Conde de Peñalver. El cierre de la tienda de C&A convirtió a este edificio de cuatro plantas y 4.500 metros cuadrados en un auténtico caramelo en el mercado inmobiliario, por el que se interesaron además de Primark las grandes marcas de moda entre las que destacó Uniqlo.



El Corte Inglés soltará ladrillo por volumen de 1.500 millones

El Corte Inglés sigue con su plan de desinversiones para reducir deuda y sanear su balance desprendiéndose del ladrillo. La compañía habría dado ya un mandato a PwC para desprenderse de activos por 1.500 millones y negocia ya la venta de dos edificios de su sede ubicados en la calle Hermosilla de Madrid. Concretamente, se trata de los números 127-129, donde trabaja el equipo de Compras y se encuentran frente al inmueble de la sede corporativa, en el 112. Estas desinversiones se llevan a cabo tras fracasar la venta de la filial Informática El Corte Inglés.

LA HISTÓRICA BOMBONERA, A LA VENTA EN BARCELONA

Esta casa modernista en la localidad de La Garriga diseñada por el arquitecto Manuel Joaquim Raspall, está a la venta por 780.000 euros. Cuenta con 262 metros y se ubica a 40 kilómetros de Barcelona. Está declarada bien cultural de interés nacional

EL ECONOMISTA



La Bombonera es de color verde y ocupa 262 metros cuadrados.MR

Pocas veces se tiene la oportunidad de poder comprar una casa singular como la que está a la venta en la localidad de La Garriga (Barcelona). Se trata de una joya del modernismo firmada por uno de los arquitectos más destacados de su época, Manuel Joaquim Raspall. El inmueble, conocido como La Bombonera, está a la venta en la agencia inmobiliaria Monika Rüsç, empresa con más de 25 años de trayectoria en el mercado residencial de Barcelona, por un precio de 780.000 euros. Según explica su director, Jordi Guart Rüsç, “vender una propiedad declarada Bien Cultural de Interés Nacional es una suerte que se da muy pocas veces”.

La historia que hay detrás de este tipo de viviendas es tan importante como la propia casa. En el caso de La Bombonera, fue un encargo de Cècilia Reig i Argelagós a Manuel Joaquim Raspall, el arquitecto municipal de La Garriga que fue



discípulo de los grandes maestros del modernismo catalán, Domènech i Muntaner y Puig i Cadafalch. Se construyó con el objetivo de alquilarla a los veraneantes. A principios del siglo pasado, la moda de los balnearios llevó a la burguesía catalana a construir residencias de veraneo cerca de agua termales, y La Garriga, con su balneario Blancafort y a menos de 40 kilómetros de Barcelona, se convirtió en uno de sus destinos predilectos. De hecho, La Bombonera se encuentra dentro de la manzana Raspall, donde se ubican cuatro casas modernistas del arquitecto, todas ellas declaradas Bienes Culturales de Interés Nacional a finales de los 90.

Cada una de estas casas se caracteriza por el predominio de un color: La Casa Barbey es de color rosa, la Torre Iris es amarilla, la casa Antoni Barraquer es azul, y La Bombonera es de color verde y ocupa una superficie de 262 metros cuadrados. Esta última fue construida en 1910, época del

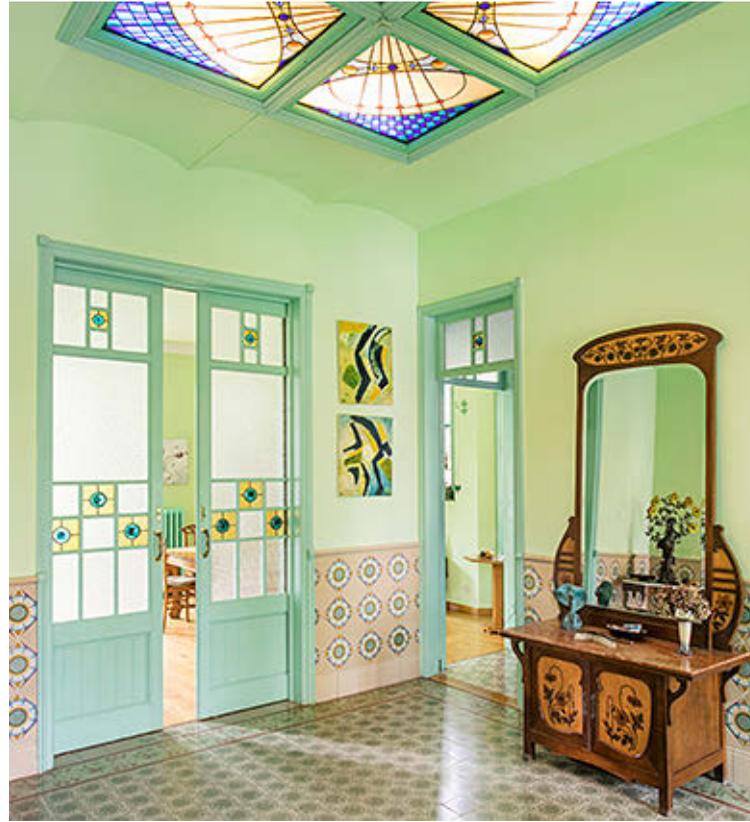


modernismo tardío del incipiente “noucentisme”, y es, sin duda, una de las mejores obras de Raspall. El verde predomina en toda la vivienda: cerámica, vallas del jardín, ventanas, pintura exterior e interior, e imprimen a la casa una personalidad singular. Desde la calle podemos apreciar la preciosa fachada modernista con un aire “romántico” que te invita a trasladarte en el tiempo, a principios del Siglo XX. Estucada en verde y blanco, una potente cornisa barandilla corona la edificación. Las aberturas son enmarcadas por esgrafiados de un delicado dibujo floral. Las persianas de librillo tienen también unos fines motivos florales.

El color verde predomina en toda la casa

El acceso de entrada a la Bombonera está formado por un muro bajo de piedra con piezas de cerámica verdes y blancas, y una reja de forja trabajada en “coup de fouet”. Los cristales de las ventanas son emplomados dando una luz mágica a la vivienda.

En la planta baja encontramos un espléndido recibidor que da acceso a una galería con cristales emplomados y vistas al jardín. El recibidor con pavimentos hidráulicos, techos con molduras, vidrieras emplomadas, y preciosas puertas con detalles florales dan acceso a dos habitaciones dobles, con un baño con ducha. La cocina está adaptada a las necesidades actuales, y todo ello cuidado con el más mínimo detalle: radiadores de hierro forjado con hendiduras florales,



Es una joya del modernismo ubicada en La Garriga (Barcelona) con un precio de venta de 780.000 euros a través de la agencia Monika Rush. MR



suelos hidráulicos y alicatado a media altura con diseño típicamente modernista.

En la primera planta, de 58 metros encontramos la suite, distribuida en despacho, amplio baño con bañera y ducha y habitación, con acceso a una terraza de 25 metros, exterior al carrer Passeig, y a un balcón con vistas al jardín. La planta semisótano con salida al jardín, dispone de tres habitaciones exteriores, trasteros zona de aguas, sala de máquinas, lavadero y un baño con ducha. Ya en el jardín, un precioso porche o comedor de verano permite disfrutar de su espléndida fachada posterior.

El jardín de la vivienda está rodeado por las casas de la illa Raspall, conjunto de 4 casas protegidas, diseñadas por el mismo arquitecto. Raspall asignó a cada casa de la isla un color: rosa por la Casa Barbey; amarillo para la torre Iris; verde por la Bombonera y azul por la casa Antonio Barraquer. Manuel Joaquim Raspall i Mayol, discípulo de Domènech i Montaner y Puig i Cadafalch construyó esta vivienda de ensueño en el año 1910. La propietaria, Cecília Reig Argelagós encargó su construcción para destinarla al alquiler de casa de veraneo. A principios del siglo XX, la Garriga era uno de los destinos de veraneo escogidos por la burguesía catalana. Su principal atractivo eran las aguas termales del hotel Blancafort, les termes de la Garriga. En el año 1998, la Generalitat de Catalunya declaró la casa la Bombonera como bien cultural.

Sobre plano



Por Alba Brualla



DANIEL G. MATA

El alquiler, en el punto de mira

La nueva normativa en el mercado de alquiler, que amplía el plazo mínimo legal del contrato de tres a siete años cuando el propietario es una persona jurídica sitúa a España con la obligatoriedad más elevada de toda Europa. Este título para nuestro país no hace más que encender una señal de alarma en los mandos de control de los grandes inversores. Aunque habrá que esperar al menos un mes para ver el impacto que esta medida pueda tener en el mercado de inversión residencial, que precisamente este año ha alcanzado cifras muy elevadas siendo el segmento con mayor crecimiento, superando los 4.200 millones de euros, los grandes fondos y gestoras que estaban apostando por este sector están ahora a la espera de ver cuál es la forma definitiva de la nueva Ley de Arrendamientos Urbanos para tomar ciertas decisiones.

De momento, las medidas que se han presentado dan una mayor protección al inquilino, ya que se limita a dos meses la fianza y se obliga al propietario, siempre que sea una empresa, a hacerse cargo de los gastos de gestión en la firma del contrato y de las comisiones de agencias, algo que hasta ahora pagaba generalmente el inquilino, al menos, en las grandes ciudades. Además, aunque por ahora el Gobierno ha descartado limitar los precios del alquiler, tal y como solicitaba Podemos para dar su visto bueno a los Presupuestos Generales del Estado, desde Fomento aseguraron que esto podría añadirse durante el periodo de enmiendas. Esta nueva medida podría ser la gota que colme el vaso ya que la mayoría de los inversores con posiciones en este mercado consideran que las medidas anunciadas hasta ahora en materia de alquiler son discriminatorias y advierten de que esto puede suponer una reducción de la oferta de viviendas en renta. Esto es precisamente lo contrario a lo que busca el Gobierno con su nueva Ley, ya que si los fondos deshacen posiciones y los propietarios empiezan a dejar vacías sus casas, la subida de precios tan acusada de los últimos años podría continuar saturando un mercado que afecta directamente a los jóvenes, de nuevo, los más damnificados.

EL PERSONAJE



Javier Basagoiti
Presidente de Asocimi

Javier Basagoiti, socio presidente de Corpin Capital Real Estate, es ahora también presidente de Asocimi, una asociación de reciente creación que nace con el objetivo de defender la figura de las socimis frente a posibles cambios fiscales y regulatorios y que pretende por tanto "acompañar al legislador en los cambios que se vayan produciendo". Así lo explicó el directivo durante su presentación, en la que defendió el papel de las socimis como dinamizador y canalizador de la inversión en el mercado inmobiliario, donde este tipo de vehículos han aportado también mucha transparencia.

LA CIFRA

1.338

Es el precio medio del metro cuadrado de la vivienda en España

El precio de la vivienda en España ha crecido un 9% en el último trimestre de 2018, con respecto a finales de 2017, según Gesvalt. De este modo, el precio medio del m² se sitúa en 1.338 euros. Con respecto al número de transacciones, durante el 2018 se han realizado 410.883 frente a las 265.062 hipotecas concedidas.

EL 'RETUITEO'

@agensurell

El gran reto que afronta la industria inmobiliaria es dar a conocer el valor que aportamos a la sociedad